



D'un siècle à l'autre : salaire minimum, science économique et débat public aux Etats-Unis, en France et au Royaume-Uni (1890-2015)

Jérôme Gautié

► To cite this version:

Jérôme Gautié. D'un siècle à l'autre : salaire minimum, science économique et débat public aux Etats-Unis, en France et au Royaume-Uni (1890-2015). 2015. halshs-01244339

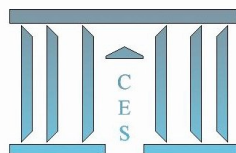
HAL Id: halshs-01244339

<https://shs.hal.science/halshs-01244339>

Submitted on 15 Dec 2015

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



**D'un siècle à l'autre : salaire minimum, science
économique et débat public aux Etats-Unis, en France
et au Royaume-Uni (1890-2015)**

Jérôme GAUTIE

2015.87



D'un siècle à l'autre : salaire minimum, science économique et débat public aux Etats-Unis, en France et au Royaume-Uni (1890-2015)*

Jérôme Gautié (Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, Centre d'Economie de la Sorbonne)

Résumé

L'actualité renouvelée des controverses autour du salaire minimum invite à resituer celles-ci dans une histoire longue qui commence à la fin du XIX^{ème} siècle. Cette histoire est abordée ici en articulant trois niveaux d'analyse. Les deux premiers portent respectivement sur l'étude des contenus empiriques et théoriques des controverses économiques, et sur celle de leurs enjeux méthodologiques et même, au-delà, épistémologiques. Un troisième niveau d'analyse, selon une approche de sociologie historique des sciences, vise à recontextualiser les débats économiques en tenant compte des modes d'articulation de la sphère académique à trois autres sphères : la sphère politique, la sphère administrative, et la sphère de la société civile et du monde économique et social. A partir de l'expérience des Etats-Unis, de la France et du Royaume-Uni (et de son Commonwealth), trois grandes périodes sont distinguées - autour de la première guerre mondiale, des années 1940 aux années 1980, et, enfin, du milieu des années 1990 à nos jours. Au-delà de la question du salaire minimum, l'histoire de ces débats éclaire sur l'évolution de l'économie du travail au cours de cette période, et, dans une certaine mesure, sur celle de la science économique dans son ensemble.

Abstract

The recent revival of the minimum wage debates is an incentive to recall their long history, which started at the end of the XIXth century. Three levels of analysis are combined here. The first one is the study of both the empirical and theoretical contents of the economic controversies. The second one is the analysis of the methodological, and, beyond, epistemological issues at stake. Eventually, the third one relies on an historical sociology of science, focusing on the relations and interactions of the academic field with three other fields: the political field, the administrative field, and the field of the actors from civil society and the economic and social world. The study focuses on three countries: the United-States, France and the United-Kingdom (and its Commonwealth). Three key periods are distinguished: around World War I, the period from the 1940s to the 1980s, and the present period starting in the mid-1990s. From the history of the minimum wage debates, one can also learn about the evolution of labour economics, and, beyond, the history of economics as a scientific discipline.

Codes JEL : J3, J5, N01, N31, N32, N33, N34, N37

Introduction

Il y a vingt ans paraissait l'ouvrage de l'ouvrage de Card et Krueger (1995), *Myth and Measurement, the New Economics of the Minimum Wage*. Celui-ci marque un événement

* Cette recherche s'inscrit dans le programme "Le prix du travail en France, XIX^{ème}-XX^{ème} siècles" codirigé par Michel Margairaz et Michel Pigenet, dans le cadre du réseau NetWORK. Elle a bénéficié d'un financement du CEPREMAP et du CNRS (aide à la mobilité internationale). Elle a été rendue possible par un séjour de recherche à l'*Institute of Research on Labor and Employment* de l'université de Berkeley (janvier-juin 2015), dont je remercie tout particulièrement pour son accueil le directeur d'alors, Michael Reich. J'ai pu notamment au cours de ce séjour mener des entretiens avec certains des protagonistes importants du débat contemporain sur le

important dans l'histoire des débats sur le salaire minimum. Pour sa méthode – l'utilisation systématique de la méthode des expériences naturelles –, mais surtout pour ses thèses iconoclastes – les auteurs ne trouvant pas d'impact négatif sur l'emploi, et même, dans certains de leurs travaux, des effets légèrement positifs. Comme l'a souligné Leonard (2000), cet ouvrage et les travaux sur lesquels il se fonde ont suscité des polémiques d'une rare intensité au sein de la discipline. Cependant, sans nier le caractère novateur du travail de Card et Krueger – et comme eux-mêmes le soulignent – celui-ci renoue avec une certaine tradition, aussi bien d'un point de vue méthodologique que théorique. Au-delà de la simple analyse de l'évolution du contenu des débats, il est important de comprendre comment et pourquoi certaines thèses et certaines approches avaient disparu au cours du temps, et comment s'était imposée une vision relativement consensuelle, relevant en fait d'une véritable orthodoxie – comme en témoigne les réactions violentes suscitées par sa remise en cause. L'étude historique des controverses autour du salaire minimum peut donc aussi éclairer sur l'évolution de l'économie du travail, et plus largement, sur celle de la discipline économique dans son ensemble. Mais la vivacité des réactions à *Myth and Measurement* témoigne en même temps d'enjeux qui dépassent largement la seule sphère académique. L'analyse des débats économiques autour du salaire minimum est un point d'entrée particulièrement pertinent pour comprendre les relations de la science économique au débat public et à la sphère politique.

Pour mener cette étude, cet article mobilise trois niveaux d'analyse étroitement complémentaires. Le premier est celui de l'analyse des contenus, empiriques et théoriques, des controverses économiques. Il permet de mettre en lumière le fait que, dès avant la première guerre mondiale, les différents mécanismes économiques permettant d'analyser les effets de l'introduction ou d'une augmentation du salaire minimum ont été clairement identifiés, et que le débat à cette époque était même plus riche que le débat contemporain. Un second niveau d'analyse s'intéresse aux enjeux méthodologiques et même, au-delà, épistémologiques. Dès la fin du XIX^{ème} siècle la question de l'articulation entre théorie et empirie est posée dans les controverses autour du salaire minimum. Celles-ci vont être étroitement associées aux débats épistémologiques au lendemain de la seconde guerre mondiale visant à établir l'économie comme « science positive » - Friedman (1953) -, et seront aussi au cœur de la révolution empirique de la microéconométrie fondée sur des expériences naturelles au début des années 1990.

En complément nécessaire d'une histoire « interne » de la pensée économique, un troisième niveau d'analyse relève d'une sociologie historique de cette dernière, visant à la resituer par rapport au contexte économique, social et institutionnel. Plus précisément, il convient de saisir les interactions entre la sphère académique, où s'élabore la « science » économique et dont le degré d'autonomie et le mode d'organisation varient dans le temps et dans l'espace, avec de fortes spécificités nationales, cf. Fourcade (2009) – avec trois autres sphères qui participent aussi à l'émergence et la structuration du débat économique. La première est la sphère politique, structurée autour des pouvoirs législatif (parlement), exécutif (gouvernement), mais aussi judiciaire (on verra notamment que la Cour Suprême a joué un rôle très important aux Etats-Unis) ; la seconde est la sphère administrative, qui, tout en étant placée sous la tutelle de la précédente, peut avoir une certaine autonomie dans l'élaboration de diagnostics et dans la mise en œuvre et l'évaluation des politiques ; et enfin, la dernière sphère, à la fois plus vaste et aux contours plus flous, est celle du monde économique et social et de la société civile, dont les acteurs sont multiples et de nature diverses (syndicats, associations professionnelles, caritatives, religieuses, de consommateurs etc.). Chaque sphère, en fonction de son degré

d'autonomie et de structuration, peut s'analyser en termes de « champ » au sens du sociologue Pierre Bourdieu¹.

Même si certains éléments du débat sur le salaire minimum apparaissent plus tôt, c'est véritablement à partir de la dernière décennie du XIX^{ème} siècle qu'il prend son envol – et c'est donc logiquement de cette période que nous partirons. Nous nous focaliserons ici sur trois pays, qui ont été au coeur des débats et/ou pionniers des politiques de salaire minimum, les Etats-Unis, la France et le Royaume-Uni (et son Commonwealth).

L'article se structure autour de ce que nous identifierons ici comme les trois périodes clé dans l'histoire des controverses. La première - autour de la première guerre mondiale, des années 1890 aux années 1920 – est celle de l'émergence des controverses et de l'adoption des premières politiques de salaire minimum. Elle se caractérise par une internationalisation des débats, et une interaction forte entre les différents sphères (et notamment une forte mobilisation au sein la société civile), dans un contexte où la sphère académique de la science économique est encore faiblement autonomisée. Les débats autour du salaire minimum s'inscrivent alors dans une réflexion plus large sur l'émergence d'un nouveau modèle économique et social. La seconde période débute au lendemain de la seconde guerre mondiale et s'étend jusqu'aux années 1980. Alors que les Etats-Unis et la France se sont dotés d'un salaire minimum national, les controverses au sein de la sphère académique, très largement dominées par les contributions des économistes américains, vont tendre à se concentrer sur les effets directs du salaire minimum sur l'emploi. Elles vont faire progressivement place à un relatif consensus, dans le cadre d'une discipline économique s'étant définitivement constituée en science autonome, et se concevant comme la seule expertise légitime, essayant, avec plus ou moins de succès, d'influencer la décision politique. Enfin, à partir du milieu des années 1990, comme nous l'avons souligné, les contributions notamment (mais non exclusivement) de Card et Krueger marquent un nouveau départ de travaux théoriques et empiriques, en même temps que de controverses, qui, jusqu'à aujourd'hui, restent très intenses, du moins aux Etats-Unis.

I. Au tournant du siècle (XIX^{ème}-XX^{ème}) : salaire minimum et recherche d'un nouveau modèle économique

Le contexte : la mobilisation contre le sweating system

Même si depuis les années 1840 de nombreuses dénonciations de la misère ouvrière ont vu le jour dans les pays européens en voie d'industrialisation, c'est à la fin du XIX^{ème} siècle que la mobilisation sociale et politique va prendre son ampleur, non plus seulement en Europe mais aussi aux Etats-Unis et dans les pays industrialisés du Commonwealth (Australie, Canada...). Le contexte économique est celui de la « Grande Dépression » selon l'appellation de l'époque, qui, après la crise de 1873, voit la stagnation voire une tendance à la baisse des salaires réels, jusqu'à la fin du siècle, du moins au Royaume-Uni. Mais au-delà de la conjoncture, c'est de tout un mode de production qui est dénoncé, fondé sur des très bas salaires et conditions de travail particulièrement difficiles, le « *sweating system* ». Selon la commission de la Chambre des Lords qui lui consacré (*The Select Committee on the Sweating System* - 1888-1890), ce dernier se caractérise par « des salaires excessivement bas et insuffisants, une durée excessive de travail et des ateliers insalubres » (cité par Boyaval, 1912,

¹ Un champ est un espace structuré de positions, qui a des règles de fonctionnement propres ; au sein du champ académique, le sous-champ constitué par la science économique est aujourd'hui particulièrement bien unifié et structuré, avec notamment des hiérarchies – d'institutions et de personnes – très fortes ; cf. Fourcade et al. (2015).

p.14). Au-delà du mouvement social ouvrier en voie de constitution, on assiste au cours de la période à forte mobilisation de la société civile, et l'émergence d'une véritable opinion publique. Les journaux jouent notamment un rôle important dans la prise de conscience. Les administrations du travail qui se mettent en place à cette période – tels que l'Office du travail créé en 1891 en France, ancêtre du Ministère du travail (1906) –, à travers les rapports de leurs corps d'inspection mais aussi les enquêtes de leurs services statistiques (comme le *Bureau of Labor Statistics* aux Etats-Unis, créé en 1884), participent aussi à l'information du public.

Dans tous les pays, les acteurs mobilisés et les formes d'action sont nombreux et divers. Des « Liges sociales d'acheteurs » dressent des « listes blanches » des ateliers qui ont des conditions de travail décentes. Associations caritatives et mouvements religieux sont aussi très actifs – stimulés notamment, côté catholique, par la publication de l'encyclique *Rerum Novarum* en 1891, fixant la doctrine sociale de l'église, et fondée notamment sur la dénonciation des conséquences néfastes du capitalisme pour une grande partie des ouvriers. Des expositions sont organisées pour sensibiliser l'opinion et dénoncer les méfaits du *sweating-system*. L'ampleur de l'émotion collective est à la mesure des ravages des conséquences sociales et morales des « salaires de famine » (Pégard, 1911), et notamment ceux des ouvrières à domicile, qui mobilisent particulièrement l'attention à la veille de la première guerre mondiale (Avrane, 2013). Ces salaires "de misère" engendrent le vice (prostitution, alcoolisme) et mettent plus largement en péril la société tout entière, à travers la dégradation de la santé publique.

Cependant le *sweating-system* ne se réduit pas au seul travail à domicile, même si celui-ci en constitue une part essentielle. Il couvre aussi de petits ateliers, souvent sous-traitants de grosses entreprises ou fournisseurs directs de petits et grands magasins. Dans son rapport présenté au congrès coopératif de Rochdale en 1893 et qui aura un retentissement important², c'est à une analyse en termes de segmentation du tissu productif et du marché du travail avant la lettre – la théorie correspondante n'apparaîtra que soixante-quinze ans plus tard – que se livre Béatrice Potter (future Webb). Au sein du secteur manufacturier en pleine expansion, coexiste, à côté de grandes entreprises, où s'institue progressivement la relation d'emploi moderne, notamment sous l'impulsion des organisations syndicales et des premières lois sociales, un segment archaïque, celui du travail à domicile et des petits ateliers insalubres, aux salaires de misère et aux conditions de travail effroyables. Le second segment profite au premier (il lui fournit des intrants à bas coût et une marge de flexibilité), mais l'empêche en même temps de se développer, du fait de la concurrence qu'il exerce sur les coûts, et de la tentation des employeurs d'y recourir pour éviter les contraintes pesant sur les grandes entreprises. De ce fait les ouvriers de ces dernières, bases de la syndicalisation, se trouvent menacés par des « sous-concurrences ouvrières » (selon les termes de Gemaehling, 1910) : celles-ci recouvrent principalement les enfants, les femmes et les immigrés, catégories présentées tantôt comme victimes (on l'a vu notamment pour les femmes ouvrières à domicile), tantôt comme exerçant une concurrence déloyale et suscitant, de ce fait, la forte hostilité des syndicats. L'association est notamment souvent faite entre *sweating-system* et immigration – ainsi aux Etats-Unis, où, selon un rapport du *Department of Labor* de 1896, « le travail à domicile est un mal qui s'identifie à l'immigration » (Boyaval, op.cit. : 48) – et celle-ci est perçue comme une des facteurs principaux de la pression à la baisse exercée sur les salaires. Un des objectifs de la loi pionnière de régulation des salaires adoptée dans la province australienne de Victoria est ainsi « *to protect white Australian's standard of living*

² Il est notamment traduit la même année en français et publié dans la *Revue d'Economie Politique* ; (Potter, 1893). Le rapport est basé sur une enquête auprès de nombreux ateliers, l'auteure ayant elle-même été embauchée comme ouvrière dans certains d'entre eux.

from the insidious competition of colored races, particularly of the Chinese” (Holcombe, 1912 : 22).

Les premières législations de salaire minimum

C’est dans ce contexte, qu’à partir du milieu des années 1890, vont se mettre progressivement en place différentes formes de régulation du salaire (pour des synthèses internationales, voir Raynaud, 1913, et Richardson, 1927). Outre la mobilisation de l’opinion publique contre le *sweating-system*, le souci d’assurer la paix sociale (« *industrial peace* »), que l’on perçoit menacée par la montée du syndicalisme et de l’agitation ouvrière, est un aiguillon puissant. C’est aussi une époque de remise en cause des excès et méfaits du capitalisme industriel et du complet laissez-faire, comme aux Etats-Unis durant « l’ère progressiste »³. Sont adoptées notamment des clauses dans les marchés publics obligeant les fournisseurs à payer des salaires décents (« normaux », « *fair* »...) – comme le décret Millerand en France en 1899, prenant comme référence du salaire « normal » la moyenne des salaires pratiqués dans la localité. Assez vite apparaissent des mesures visant à fixer plus largement des minima de salaire. L’Australie et la Nouvelle Zélande seront pionnières. Au sein de la première, la province de Victoria instaure en 1896 des conseils paritaires (« *trade boards* ») dans cinq secteurs, composés à égalité de représentants des travailleurs et des employeurs, chargés de fixer des seuils minima de salaire. La seconde étend en 1898 les prérogatives des cours d’arbitrages (qu’elle avait mises en place en 1894 pour résoudre les conflits sociaux) à la fixation des salaires des employés les moins payés. Au Royaume-Uni, sont instaurés en 1909, sur le modèle de Victoria, des « *Trade Boards* », limités aussi dans un premier temps à un nombre très limité de secteur (quatre). Aux Etats-Unis, le Massachusetts introduit une législation de salaire minimum en 1912, et sera suivi par quinze autres Etats dans les sept années qui suivent, avec des dispositifs variés (Douglas, 1919). Enfin en France, en 1915 est adoptée une forme de salaire minimum mais seulement pour les travailleurs à domicile (Avrane, op.cit.).

Le terme de « salaire minimum » recouvre à l’époque des dispositifs de nature très diverses. Le salaire minimum comme plancher unique s’imposant à (pratiquement) tous les secteurs sur un territoire donné, est un dispositif qui reste rare, les plus répandus étant les conseils de salaire (*Trade Boards*) ou les commissions ou cour d’arbitrage, avec différenciations des minima par secteurs et/ou métiers. Ils peuvent être limités à certaines catégories de main d’œuvre (ainsi seules les femmes sont couvertes aux Etats-Unis) et prévoir des sous-tarifs pour d’autres (travailleurs âgés, invalides...). Parfois, ce sont seulement les salaires le plus bas du secteur qui sont l’objet de la régulation ; dans d’autres cas, ce sont l’ensemble des minima de différents niveaux de qualification qui peuvent être concernés (par exemple jusqu’au niveau contremaître, comme c’est le cas du Royaume-Uni suite à la réforme de 1918).

Surtout, comme le soulignent Pigou, (1922), pour les *Trade Boards* au Royaume-Uni et l’Australie, et Douglas (op.cit.) dans le cas des dispositifs étatiques aux Etats-Unis, les critères de détermination du niveau du minimum de salaire sont eux aussi très divers - et peuvent même être multiples pour un même dispositif – en même temps que flous et peu opérationnels. Trois critères principaux peuvent intervenir (Richardson, op.cit. p.30 et suivantes) : la référence à d’autres salaires (comme dans le cas de la loi de 1915 en France qui prend comme référence le salaire des ouvriers en usine) ; la "capacité du secteur à payer" (critère qui invite les *Trade Boards* ou les cours d’arbitrage à trouver un juste milieu entre contraintes économiques et objectifs sociaux) ; et enfin le « *living wage* ». Ce dernier est un

³ L’ère progressiste (« *Progressive Era* ») désigne dans l’histoire américaine la période qui s’étend des années 1890 aux années 1920, et qui verra les premières tentatives de régulation des marchés et de réformes sociales.

concept particulièrement ambigu. Dans les dispositifs instaurant un salaire minimum, il renvoie généralement à la logique des besoins et donc à un salaire de subsistance, et il est fait souvent référence à la préservation de la santé des travailleurs. Mais à la même époque, le terme de *living wage* peut avoir une acception plus large. Ainsi par exemple, jusqu'aux années 1920, l'*American Federation of Labour* (AFL), à travers son leader Samuel Gompers, revendique un « *living wage* » conçu comme le salaire assurant à l'ouvrier qualifié et à sa famille le mode de vie (« *living standard* ») permettant de participer pleinement à l'idéal démocratique américain – le revendication ne portant alors pas sur un niveau de salaire déterminé, mais sur un principe plus général (« *broad principle of life* » selon les termes de Gompers – Stapleford, 2008 : 3). Cette conception d'un salaire conçu sur une base familiale et permettant une pleine citoyenneté (« *full citizenship* ») est assez répandue durant l'ère progressiste aux Etats-Unis (Levin-Waldman, 2000). L'AFL articule la revendication d'un *living wage* à celle du « *fair's day wage for a fair's day work* ». Cette conception est finalement assez proche de celle de la doctrine sociale de l'Eglise à la même période. Celle-ci défend en effet un « juste salaire », alliant (selon la distinction aristotélicienne et dans la lignée de Saint Thomas d'Aquin) la justice distributive – qui suppose un niveau de rémunération permettant à un ouvrier et sa famille de vivre décemment pour être pleinement intégré à la société, selon la conception explicitée dans *Rerum novarum* (cf. plus haut) – et la justice commutative – le salaire devant être la juste contrepartie du travail. Cette conception est très présente dans les pays de tradition catholique et notamment en France (Raynaud, 1913), où par exemple Albert de Mun, député et chef de file des catholiques progressistes, joue un rôle déterminant dans la genèse de la loi de 1915.

Cette revendication du *living wage* n'empêche pas l'AFL d'être à la même époque opposée à toute régulation de salaire minimum, et plus largement toute intervention étatique dans le domaine de la formation des salaires. C'est le cas aussi de nombreux syndicats en Europe, qui, comme l'AFL, représentent avant tout les ouvriers autochtones masculins relativement qualifiés, et excluent de fait ou de droit les « sous-concurrences ouvrières » (femmes, immigrés, Noirs aux Etats-Unis). La crainte est notamment que "le minimum devienne un maximum" (selon les termes mêmes de Gompers) et, plus largement, que la régulation évince la négociation collective – et par là rende inutile les syndicats⁴. Cette crainte, aussi partagée par les pouvoirs publics, explique que, en Australie comme au Royaume-Uni, les *Trade Boards* sont conçus comme des pis allers provisoires, et visent à promouvoir le dialogue social autant qu'à réglementer le marché du travail. Ce fort attachement au « *collective laissez-faire* » explique notamment pourquoi la solution des *boards* a été adopté, et limitée à un nombre réduit de secteurs, plutôt qu'un salaire minimum légal national (Blackburn, op.cit.).

Aux Etats-Unis plus particulièrement, l'attachement à la libre négociation s'ancre de façon profonde dans la conception libérale de la liberté contractuelle, partagé par Gompers lui-même : « *Freedom of personal contract is the one narrow distinction between the free worker and the unfree* » (Nordlund, 1997 : 35). Il reprend d'ailleurs là l'argument de la Cour Suprême. Jusqu'aux années 1930, la plus forte opposition aux dispositifs de salaire minimum vient en effet de l'instance judiciaire. Plusieurs Cours Suprêmes étatiques, puis la Cour Suprême fédérale (1923) invalident les lois instaurant le salaire minimum au nom du cinquième amendement de la Constitution qui garantit la liberté des contrats (Berman, 1923)⁵.

⁴ Gompers affirme ainsi : « *The AFL is not in favor of fixing by legal enactment certain minimum wages. The attempts of the government to establish wages at which workmen may work, according to the teaching of history, will result in a long era of industrial slavery* » (cité par Nordlund, 1997 : 34-35).

⁵ La Cour Suprême fédérale avait dans un premier temps accepté le principe d'un salaire minimum pour les femmes, notamment pour la préservation de la fonction maternelle et pour éviter les conséquences sociales et

Pour ou contre le salaire minimum : les termes du débat économique

Les plus influents défenseurs de l'instauration d'un salaire minimum, et bien au-delà de la seule sphère académique, sont sans conteste Béatrice et Sydney Webb. Britanniques – mais leurs thèses auront un écho important dans les autres pays, et en premier lieu aux Etats-Unis et en France –, ils sont tout autant militants sociaux qu'intellectuels et universitaires, représentatifs en cela de l'interpénétration des différentes sphères à cette époque⁶. Ils exposent leurs thèses en faveur du salaire minimum dans les différentes éditions de leur ouvrage *Industrial Democracy* (paru la première fois en 1897, et réédité treize fois au cours des vingt-cinq années qui suivent). Mais c'est surtout l'article de Sydney Webb paru aux Etats-Unis en 1912 dans le *Journal of Political Economy* (Webb, 1912) qui constitue la meilleure synthèse des arguments en faveur du salaire minimum à la veille de la première guerre mondiale. Ces derniers renvoient aussi bien à des considérations macroéconomiques, qu'à l'analyse de mécanismes plus microéconomiques qui les fondent. L'introduction d'un salaire minimum est conçu comme une des mesures clés visant à faire basculer le capitalisme, encore gangréné par le *sweating system*, vers un nouveau modèle économique, fondé sur des hauts salaires, des travailleurs efficaces représentés par des syndicats puissants, et des grandes entreprises performantes. L'enjeu est donc d'instaurer non seulement un nouveau rapport salarial, mais au-delà, un nouveau mode de régulation (au sens de Boyer, 1986).

Les vertus d'une économie à haut salaire, thème très présent dans le débat public à la fin du XIX^e siècle, s'articulent autour de deux arguments : celui de l'efficacité et celui des débouchés. Concernant les arguments en termes d'efficacité, dès le début des années 1890, des auteurs soulignent l'impact positif des salaires élevés sur la productivité du travail et la performance des entreprises (voir par exemple Schoenof, 1892). Dans la même lignée, les défenseurs du salaire minimum évoquent les principaux mécanismes qui seront formalisés par la théorie du salaire d'efficacité plus de soixante-dix ans plus tard, et en premier lieu le lien entre salaire et productivité physique et intellectuelle – les salariés sous-payés et par là sous-alimentés étant en effet « *incapable of either physical or mental energy* » (Webb, 1912 : 981). Mais c'est aussi en terme d'efficacité dynamique que le salaire minimum exerce un effet bénéfique, en favorisant le progrès technique et l'innovation, et en réallouant les emplois vers les entreprises et les secteurs les plus performants (« *it stimulates the invention and adoption of new processes of manufacture [.....], it concentrates the pressure of competition on the brains of the employers and keeps them always on the on the stretch [.....] it eliminates the incompetent and old-fashioned employer* » – Webb, op.cit. : 982-984). Le salaire minimum ne supprime donc pas la concurrence, il la rend vertueuse en la déplaçant des prix – où elle entraîne systématiquement une course vers le bas, les bons employeurs étant évincés par les mauvais, qui profitent du *sweating system* – vers la qualité. Quant à l'argument des débouchés, c'est surtout au lendemain de la première guerre mondiale qu'il va prendre de l'ampleur, et en particulier aux Etats-Unis. Il est notamment défendu avec force par Edouard Filene, propriétaire d'une grande chaîne de magasins (*department stores*), en même temps que philanthrope et réformateur social. Selon lui, une intervention publique sous la forme d'un

morales des salaires de misère (notamment la prostitution, cf. plus haut). Surtout, d'un point de vue juridique, n'ayant pas droit de vote, les femmes pouvaient être considérées comme des « mineures » du point de vue de la citoyenneté, et par là, placées sous la tutelle de l'Etat. Mais ce droit leur ayant été accordé en 1920, le Cour a estimé qu'elle ne pouvait qu'affirmer, comme pour les hommes, leur droit inaliénable en termes de « *liberty of contract* » (sur ces débats, voir aussi Holcomb, op.cit. ; Levin-Waldman, op.cit.).

⁶ Tous les deux membres de la *Fabian Society*, club socialiste très influent, et membres du parti Travilliste, ils contribueront à la fondation de la *London School of Economics and Political Science*, destinée à former les élites administratives et politiques, sur le modèle de l'Ecole Libre de Sciences Politiques (ancêtre de Sciences Po Paris). Sydney Webb occupera une chaire d'administration publique, mais sera aussi au cours de sa carrière député travailliste, et même ministre.

salair minimum est nécessaire « *in order to have a standard of wage high enough to give us a good consuming public* » (Filene, 1923 : 411). Cette opinion est partagée par un certain nombre de grands entrepreneurs à la même époque, et Filene se réfère à l'exemple d'Henry Ford, devenu l'homme le plus riche du monde grâce à sa politique de hauts salaires.

Arguments en termes d'efficience et de débouchés se retrouvent pour considérer que les employeurs du *sweating-system* sont de véritables "parasites", selon le terme utilisé par Webb : ils prospèrent au détriment des travailleurs, des autres employeurs et finalement de la société tout entière. Webb développe une véritable théorie du dumping social (même s'il n'utilise pas ce terme). En sous payant les travailleurs, et notamment au détriment de la santé de ces derniers, l'employeur parasite ne couvre pas l'ensemble du véritable coût du travail, ou encore, son « coût social »⁷. Il bénéficie d'une subvention de fait de la société ("[*the parasitic employer*] *clearly obtains a supply of labor force for which it does not pay for* », Webb, 1912 : 987), soit sous forme d'une externalité négative qui se traduit par une destruction de capital humain (« [*parasitic employers*] *are drawing on the capital stock of the nation* » - *ibid* : 988), soit en obligeant les pouvoirs publics à intervenir en complétant le salaire par des aides sociales permettant d'atteindre le revenu correspondant au « coût social ». Il faut donc "détruire le *sweating system* », comme l'avait affirmé avec force Béatrice Potter-Webb (Potter, *op.cit.* : 970). Trente ans plus tard, Filene est tout aussi radical : « "*Any business that cannot pay a living wage – a wage that will produce profitable consumers, - is not good for the state and has not place in it*" (Filene, *op.cit.* : 412). Pour Macmillan, l'employeur qui adopte la stratégie des bas salaires est un escroc (« *shyster* »), « *he wants to sell his products to the workers of other plants while these other plants can sell little or none to his workers*" (Macmillan, 1928 : 248). Imposer un salaire minimum permet donc de résoudre le problème de coordination : collectivement, toutes les entreprises auraient intérêt à un niveau de salaire élevé pour assurer leurs débouchés, mais individuellement, elles sont tentées de jouer les *free riders* en accordant les salaires les plus bas possibles.

Dans l'esprit des Webb, l'instauration d'un salaire minimum règle en même temps le problème des sous-concurrences ouvrières (cf. plus haut), qui nuisent à l'émergence d'un mouvement ouvrier organisé et puissant. Au-delà, elle exerce, côté travailleur, un effet de sélection bénéfique symétrique à celui exercé côté employeurs : ces derniers seront en effet soumis au « *perpetual stimulus to the selection of the fittest men for employment* » (Webb, *op.cit.* : 978). Mais il ne s'agit pas seulement là de ce que l'on pourrait appeler, en terme contemporains, un effet positif sur le processus d'appariement sur le marché du travail. Un certain nombre de travailleurs doivent être légitimement exclus du marché du travail par ce processus de sélection. Ces « *parasitic workers* », acceptent des bas salaires, certains par cupidité - comme les juifs des petits ateliers textiles, dénoncés par Béatrice Potter-Webb (Potter, *op.cit.*) - mais beaucoup parce qu'ils sont trop peu productifs pour être payés au « *standard rate* » imposé par les syndicats. Cette vision s'inscrit aussi plus largement dans une conception eugéniste de la société, qui est très répandue à l'époque, (et bien au-delà des seuls économistes) et notamment parmi des grandes figures de l'institutionnalisme (comme

⁷ Sur notion de coût social du travail chez Webb et ses prolongements, voir Prasch (2005), et Kaufman (2009). Le concept semble assez proche de celui de coût de production et de reproduction de la force de travail chez Marx, et on peut s'étonner que Webb n'y fasse aucune allusion, du moins dans son article de 1912. Elle s'inscrit en fait davantage dans la conception moderne du coût social et des externalités, et introduit en économie du travail des considérations qui seront centrales plus tard en économie de l'environnement. Elle sera reprise par une autre grande figure de l'institutionnalisme, John Maurice Clark (fils de John Bates), selon qui le problème du coût social du travail est inhérent à la relation d'emploi capitaliste. En effet, les entrepreneurs, s'ils possèdent le capital physique, ne font que louer le capital humain, et sont donc moins intéressés à sa préservation. Sydney Webb avait ainsi dénoncé le fait que les compagnies de tramway à traction animale (« *street railways* ») prenaient davantage soin de leurs chevaux que de leurs travailleurs.

John Commons), mais aussi chez certains néoclassiques (comme Irving Fisher), et qui s'articule souvent à des opinions racistes et antisémites (Leonard, 2003a; Chassonery-Zaïgouche, 2014)⁸.

Face aux thèses des partisans du salaire minimum, portés par les institutionnalistes au sens large - i.e. l'ensemble des économistes mêlant approche institutionnelle et historique, dans la lignée de l'Ecole historique allemande - on retrouve d'abord les arguments classiques de la tradition libérale. Est avancé notamment l'effet sur le coût du travail et par là l'impact potentiellement négatif sur la compétitivité internationale des entreprises - préoccupation importante à une époque qui est celle de la "première mondialisation" (Berger, 2003). Ainsi en France, Edmond Villey, un des co-fondateurs de la *Revue d'Economie Politique*, note que les salaires sont déjà élevés par rapport aux salaires étrangers (et en particulier allemands). Il souligne que les augmenter davantage obligerait à se protéger par des barrières douanières, ce qui entraînerait une hausse des prix et une baisse concomitante du pouvoir d'achat. Il conclue ainsi, « c'est au nom de l'intérêt des ouvriers eux-mêmes qu'il faut repousser l'idée d'une réglementation légale du salaire » (Villey, 1887 : 179)⁹

Mais le débat autour du salaire minimum est surtout l'occasion aux tenants du marginalisme, encore minoritaires – du moins aux Etats-Unis, et encore plus en France -, mais en pleine ascension, de faire valoir leur approche. Trois grandes figures de l'économie néoclassique prennent notamment part aux débats : Alfred Marshall, John Bates Clark et, au lendemain de la guerre mondiale, Arthur Cecil Pigou. Alfred Marshall est la figure en quelque sorte symétrique de celle de Webb au sein du champ de l'économie politique britannique : premier titulaire de la chaire d'économie de Cambridge - elle-même une des premières à avoir été créée dans le système universitaire anglais, en retard en cela par rapport aux Etats-Unis (Fourcade, 2009) - il est la figure tutélaire d'une discipline économique en voie d'autonomisation et d'auto-affirmation comme science. S'il intervient dans le débat public, c'est en tant que scientifique et expert, et non pas en tant que militant. Dès 1897, Marshall, dans le cadre d'une conférence sur la science économique moderne, avance des arguments qui resteront centraux dans les débats par la suite : l'économiste scientifique ne doit pas succomber à l'opinion commune, relevant de l'émotion populaire, et doit même aller à son encontre si son analyse montre que la mesure préconisée va à l'encontre des objectifs qu'elle se fixe, et nuit *in fine* à ceux dont elle est supposée promouvoir l'intérêt. Prenant le contrepied (sans les nommer) des Webb, il prend justement l'exemple du salaire minimum.¹⁰ L'année

⁸ Ainsi Seager, professeur d'économie politique à Columbia, note, dans le cadre de sa propre réflexion sur le salaire minimum, s'inscrivant elle-même dans un projet de réforme plus globale de la société : « *one important part of this program with reference to those who are defective from birth is to prevent the monstrous crime against future generations involved in permitting them to become the fathers and mothers of children who must suffer under the same handicap [.....] we cannot increase the sums we spend for the care of congenital defectives* » (Seager, 1913 : 9).

⁹ Les craintes de l'impact potentiel sur la compétitivité sont évoquées lors du débat anglais qui précède la loi de 1909. Les partisans du salaire minimum les écartent en arguant du fait que des lois similaires sont en préparation en France et en Allemagne. Or dans ce dernier pays, le projet de loi est rejeté définitivement par le gouvernement en 1909, justement par crainte des conséquences sur la compétitivité – mais aussi par souci de préserver la *Tarifautonomie*, c'est-à-dire la liberté collective de négociation entre employeurs et syndicats (Leroy, 1909).

¹⁰ « *Thus fortified by the consciousness of his own rectitude, the economist, in the coming generation even more than in the past, must dare when occasion arises to oppose the multitude for their own good. He must for instance analyse the methods which people are tempted to take for securing a high minimum wage, falsely called a living wage, in a particular trade; and must show which of them will have indirect effects that will cause to working men as a whole a loss greater than the benefit.* » [Marshall, 1897 : 128]. On a là une belle illustration d'une des figures centrales de la "rhétorique conservatrice" au sens d'Hirschmann (1991), à savoir celle de l'effet pervers ; le même auteur stigmatise aussi "rhétorique progressiste", dont on trouve des illustrations chez le Webb.

suivante, dans la nouvelle édition de ses *Principles of Political Economy*, il met directement en cause la notion de « travailleurs parasites » introduites par les Webb dans leur première édition de leur *Industrial Democracy* parue un an plus tôt.

A la suite de Marshall, et dans le cadre du débat sur le salaire minimum, plusieurs auteurs – parmi lesquels Lees Smith (1907), Clark (1913), et Taussig (1916), – soulignent que la cause des bas salaires n'est pas avant tout le « parasitisme » (d'employeurs exploiteurs, ou de certains travailleurs "cupides" ou à la productivité intrinsèquement faible), mais découle simplement du fait de la loi de la productivité marginale décroissante du travail. En application directe de sa théorie de la distribution, Clark rappelle ainsi que chaque travailleur est payé à sa productivité marginale et que celle-ci dépend du capital par tête, (Clark, op.cit. : 290-291). Lees Smith (op.cit.) s'était déjà livré, quelques années auparavant, à une analyse microéconomique détaillée des effets potentiels de l'adoption d'un salaire minimum. Il y notait que celui-ci peut détruire directement des emplois par substitution du capital au travail, ou indirectement, s'il entraîne une hausse des prix de vente, via l'impact négatif sur la demande adressée à l'entreprise (effet d'échelle). Au total, la conclusion ne semble faire aucun doute : « *we can be sure, without further testing [...] that raising the rates of wage will itself, and in the absence of any new demand for labor, lessen the number of workers employed* » (Clark, op.cit. : 290).

Pourtant les mêmes auteurs, prenant en compte la complexité des mécanismes en jeu, apportent des nuances¹¹. Surtout, ils reconnaissent que le raisonnement microéconomique de base ne vaut que si les conditions de la concurrence pure et parfaite sont assurées (« *only with labor ideally mobile and with competition ideally free* » comme le note Clark dans une autre publication - cité par Léonard, 2003b : 532). Or les conditions de marché peuvent faire que l'employeur profite de son pouvoir de négociation pour imposer un salaire inférieur à la productivité marginale : « *In the absence of a strong trade union an employer may take advantage of the necessities of the individual employee and secure his or her labor at a rate that is distinctly below what it is worth as measured by the productivity test* » (Clark, op.cit. : 292) ; ce déséquilibre dans l'échange peut notamment résulter de la « discipline de la faim » (« *hunger discipline* ») poussant le travailleur à accepter n'importe quel salaire. Même s'il faudra attendre Joan Robinson (1933) pour une formalisation explicite du « monopsonne », le mécanisme général lié au déséquilibre dans la négociation au détriment des salariés en est déjà bien identifié par Clark (Léonard, 2003b), mais aussi par d'autres auteurs¹². Cette situation peut justifier l'adoption d'un salaire minimum (« *A certain low minimum wage may be clearly and wholly legitimate* » (Clark, op.cit. : 292). Il est vraisemblable, comme le suggère Millis, (1914 : 154), que les femmes soient potentiellement davantage victimes de l'effet de monopsonne que les hommes, du fait de leur moindre mobilité et leur plus faible capacité d'organisation. Mais le risque que les syndicats se servent du salaire minimum pour imposer un salaire supérieur à celui du marché - comme barrière à l'entrée de certaines catégories - est aussi envisagé. Lees Smith (op.cit. : 506) évoque ainsi le rôle des "*selfish*

¹¹ Lees Smith rappelle que l'ampleur de l'effet d'échelle négatif dépend alors de l'élasticité-prix de la demande, et note que l'impact à court terme sur l'emploi peut être atténué si la hausse des bas salaires est compensée par une baisse des plus hauts salaires ou du profit.

¹² Pigou (1922), introduit ainsi la notion de « salaire économique » (« *economic wage* ») pour désigner le salaire de concurrence pure et parfait, « *namely the wage which, in the conditions of the trade under review, economic forces tend to bring about if employers can be prevented from taking advantage of the bargaining weakness of some or all of their workpeople and paying them less than they are worth* » [Pigou, op.cit. : 319]. Il souligne que c'est le niveau de salaire que cherchent à atteindre certains dispositifs de salaire minimum (comme les *Trade Boards*), mais que ce niveau n'est pas forcément compatible avec celui du *living wage*, et que vouloir poursuivre les deux objectifs en même temps (comme dans le cas de certains *Trade Boards* au Royaume-Uni) peut être complètement incohérent.

oligarchies" - un argument qui sera au coeur des attaques libérales contre le soutien des syndicats américains au salaire minimum après la seconde guerre mondiale, comme on le verra plus bas.

Au total, alors que du côté des institutionnalistes au sens large on s'intéresse aux enjeux macroéconomiques et dynamiques du salaire minimum, posant la question du modèle économique dans son ensemble, les néoclassiques focalisent le débat sur les effets directs sur l'emploi, notamment de certaines catégories, au niveau microéconomique et en statique comparative.

L'enjeu de l'empirie.

Analysant les débats sur le salaire minimum aux Etats-Unis durant la période ici considérée, (fin du XIXème – début du XXème siècle), Léonard (2000) affirme « *what is missing from the minimum wage argument of this era is the empirical evidence [...] Through much of the twentieth century the applications of economics to labor market remains almost entirely theoretical* » (Leonard, op.cit. : 126). Il faut selon nous fortement nuancer cette assertion. Il est bien sûr indéniable que les méthodes empiriques ont fait des progrès considérables depuis cette époque - alors que les avancées théoriques sont, elles, beaucoup moins flagrantes, ayant surtout consisté à formaliser des mécanismes déjà bien identifiés. Cependant, les différents auteurs ont pleinement conscience de l'enjeu de l'empirie. « *Theory without experience is worthless* » note ainsi Le Rossignol, (1917 : 255) et Taussig s'interroge de façon systématique sur la pertinence empirique des arguments avancés par les défenseurs du salaire minimum – le faible pouvoir de négociations des femmes comme explication de leur bas salaire, ou l'impact systématiquement positif d'une hausse de salaire sur la productivité (« *The question is not whether it sometimes happens, but whether it usually and normally happens* » (Taussig (1916 : 425)). Clark lui-même, pour qui, on l'a vu, les effets négatifs du salaire minimum sur l'emploi ne font aucun doute (« *without any testing* », *sic*) n'en reconnaît pas moins que les résultats des expériences initiées en Australie, Nouvelle Zélande, Angleterre, et maintenant au Massachussets, « *will be carefully watched* » (Clark, op.cit. : 290).

Très vite, les premiers retours d'expériences des dispositifs mis en place vont effectivement faire l'objet de toute l'attention. Des enquêtes et des études sont commanditées, et ce d'autant plus que, au moins en Australie et au Royaume-Uni, les dispositifs sont conçus au départ comme expérimentaux¹³. Aux Etats-Unis, l'instauration des régulations étatiques s'accompagne de dispositifs de contrôle et d'enquêtes, qualitatives et statistiques (cf. par exemple Lucas, 1924, pour l'exemple du Massachussets). Au niveau fédéral, le *Bureau of Labor Statistics*, va jouer un rôle très important, dans un premier temps pour capitaliser les études sur les expériences étrangères¹⁴, puis pour éclairer les expériences étatiques. Bien au-delà de la simple production de statistiques, naîtront en son sein les premiers véritables travaux d'évaluation. L'étude d'Obenaue et Nienburg (1915) sur l'impact du salaire minimum en Oregon en est sans doute la meilleure illustration¹⁵. Les statistiques et études monographiques, parfois très détaillées, produites au sein de la sphère administrative vont être

¹³ Ce pragmatisme anglo-saxon suscite d'ailleurs toute l'admiration des observateurs français, qui se livrent eux-mêmes à des recensions systématiques de tous les dispositifs et de toutes les études existantes dans les différents pays, dans des ouvrages volumineux de plusieurs centaines de pages (Boyaval, op.cit. ; Raynaud, op.cit.)

¹⁴ Il publie ainsi treize bulletins consacrés au salaire minimum entre 1896 et 1915, portant principalement sur les expériences de l'Australie et de la Nouvelle Zélande.

¹⁵ Les auteures en mobilisent les données de 33 commerces de détail de Portland, pour comparer les salaires et les effectifs avant et après la mise en place du dispositif, pour les femmes (seules couvertes) et pour les hommes (servant de groupe témoin). Elles se livrent donc à une évaluation en double différence, leur travail pouvant être considéré comme précurseur de la « révolution » empirique introduite dans les années 1990, notamment par Card et Krueger (Kennan, 1995).

mobilisées au sein de la sphère académique et alimenter les débats autour des effets potentiels du salaire minimum, sans que l'attention ne se focalise uniquement sur l'impact sur le niveau de salaire des bénéficiaires ou sur le niveau d'emploi dans les entreprises et secteurs couverts - voir par exemple Millis, op.cit., et Le Rossignol, op.cit.

Les ressorts d'un débat ouvert

Lorsque l'on fait le bilan des débats au cours de cette période, plusieurs de ses caractéristiques peuvent frapper plus particulièrement l'observateur contemporain - notamment par contraste avec la période d'après seconde guerre mondiale, comme nous le verrons dans la section suivante.

Tout d'abord, son degré d'internationalisation : cette "première mondialisation" est aussi celle des idées et des expériences. Au sein du champ académique, celle-ci prend plusieurs formes. Les revues académiques nationales accueillent de nombreuses publications d'auteurs étrangers. Les Britanniques publient dans les revues américaines (cf. Marshall, op.cit., Webb, op.cit.), mais à la même époque, la principale revue académique française en économie, la *Revue d'Economie Politique*, reçoit aussi, de façon générale, beaucoup de contributions étrangères (l'article de Béatrice Potter-Webb est loin d'être une exception). Les échanges s'opèrent aussi par la recension systématique d'ouvrages publiés à l'étranger, à une époque où, dans le monde anglo-saxon, les académiques maîtrisent encore souvent une ou plusieurs langues étrangères (l'allemand et/ou le français principalement)¹⁶. L'internationalisation dépasse la seule sphère académique. La mobilisation sociale contre le *sweating-system* donne ainsi lieu à de nombreuses manifestations internationales (colloques, congrès d'associations...). Les expériences étrangères de mise en oeuvre de dispositifs de salaire minimum (on l'a vu amplement avec le cas de l'Australie et de la Nouvelle Zélande) font l'objet de toute l'attention des personnels politiques ainsi que des administrations du travail qui se constituent.

Une deuxième caractéristique est le fait qu'à l'époque, la science économique, encore en voie d'institutionnalisation (Fourcade, 2009), est encore très ouverte sur d'autres disciplines (notamment le droit et la science politique) et, au-delà de la sphère académique, sur la société civile et le monde économique et social. C'est encore l'époque où, par exemple, des chefs d'entreprise (comme Filène, op.cit.) ou des praticiens (comme Macmillan, op.cit., qui est membre d'un *Minimum wage board* au Canada) peuvent intervenir dans l'*American Economic Review*. On a souligné – avec le cas des Webb qui en est sans doute la meilleure illustration – que la frontière entre activité académique et militantisme social et politique pouvait être floue, comme c'est souvent le cas à l'époque chez les économistes de la mouvance institutionnaliste au sens large – ce qui d'ailleurs les fragilise par rapport aux néo-classiques qui peuvent, par contraste, revendiquer une plus grande scientificité (Marshall, op.cit.)

Enfin, un des traits sans doute les plus frappants, et non sans lien avec les précédents, est la très grande richesse théorique, mais aussi on l'a vu, empiriques des débats économiques, corollaire de positionnements, pour la plupart, relativement nuancés. Si on a distingué ici les approches institutionnalistes favorables au salaire minimum, des approches néo-classiques, plus critiques, cette opposition ne serait être exagérée. C'est plus particulièrement le cas aux Etats-Unis, où ces deux approches ne constituent pas encore à l'époque deux camps retranchés exclusifs l'un de l'autre, des conceptions marginalistes et certaines idées héritées

¹⁶ Pour ne prendre qu'un exemple, l'ouvrage de référence dans le débat français, Raynaud (op.cit.), - mais qui n'est lui-même avant tout qu'une vaste synthèse - donnera lieu à des compte-rendus dans de nombreuses revues anglo-saxonnes, en économie mais aussi dans d'autres disciplines (*American Economic Review*, *Economic Journal*, *Journal of the Royal Statistical Society*, *American Journal of Sociology*, *Political Science Quarterly*...).

de l'Ecole historique allemande pouvant d'ailleurs coexister chez la même personne (Rutherford, 1997 ; Leonard, 2003b). Finalement, peu d'économistes américains sont à l'époque radicalement opposés au principe de l'instauration d'un salaire minimum pour les femmes et les enfants (Prasch, 1999). Partisans et critiques du salaire minimum, on l'a noté, reconnaissent pourtant que celui-ci peut détruire des emplois et écarter certains du marché du travail. Aussi la discussion aborde-t-elle les politiques d'accompagnement nécessaires, comme la formation (Seager, op.cit., Taussig, op.cit.), ou l'introduction d'emplois subventionnés par les pouvoirs public pour ceux qui seraient exclus de l'emploi (Clark, op.cit.). Le cas du Royaume-Uni est un peu différent. Dans le pays berceau du libéralisme, les réticences à toute forme de régulation des salaires restent fortes (Blackburn, op.cit.). Mais il faudrait relier cette spécificité aussi à l'histoire particulière de l'institutionnalisation de la discipline économique dans ce pays (Fourcade, op.cit.). Le débat y apparaît plus clivé, et il se cristallise – dès la seconde moitié des années 1890, autour de ces deux grandes figures polaires que sont Alfred Marshall d'un côté, et Sydney Webb, de l'autre. Une des raisons de ce clivage plus marqué est sans doute aussi le fait que le salaire minimum est devenu un enjeu politique au niveau national, alors qu'il reste encore, aux Etats-Unis, un enjeu local. Quant au cas de la France force est de reconnaître ce qui apparaît comme un retard par rapport aux autres pays : le débat y est peu développé, et reprend avant tout les apports théoriques et empiriques du débat anglo-saxon. Ce retard reflète aussi celui de l'ensemble de la science économique en France à cette époque : celle-ci est dominée par une approche juridique et institutionnelle, très descriptive, et la discipline économique n'est encore qu'une branche du droit à l'université.

Au total, c'est bien l'image d'un débat économique "ouvert" qui prédomine : ouvert à l'international, ouvert à d'autres disciplines, ouvert à monde économique et social et à la société civile - et ouvert en fin, en termes d'arguments échangés, qui ne renvoient pas encore à des clivages complètement figés et focalisés sur les seuls effets sur l'emploi.

II. Des années 1940 aux années 1980s : l'émergence d'une orthodoxie

Les nouveaux termes du débat

La période qui s'ouvre au lendemain de la seconde guerre mondiale s'inscrit dans un tout nouveau contexte institutionnel, au moins pour deux de nos trois pays. Les Etats-Unis se sont dotés d'un salaire minimum légal au niveau fédéral en 1938, et la France adopte, mais dans de toutes autres circonstances, un « salaire minimum interprofessionnel garanti » (SMIG) en 1950. En revanche, le Royaume-Uni garde un système de régulation au niveau sectoriel – les *Wage Councils* remplaçant les *Trade Boards* en 1945¹⁷.

Concernant les débats autour du salaire minimum, cette seconde période est, à maints égards, bien différente de celle que nous venons d'étudier. Ces différences résultent pour la plupart de tendances qui étaient déjà à l'œuvre durant les années trente. On assiste d'abord à un certain repli national des débats, qui s'accompagne, dans la sphère académique, de l'écrasante domination, en termes de nombre de publications, théoriques et empiriques, des Etats-Unis. Ceci explique que notre étude se focalise principalement dans cette section sur le cas américain. Une seconde évolution majeure est que, au cours de cette période, au sein d'une sphère académique clairement autonomisée, l'économie va elle-même nettement se

¹⁷ Les *Trade Boards* avaient vu leur nombre de fortement accru au lendemain de la première guerre mondiale - le nombre de secteurs couverts passant de quatre en 1909 à une quarantaine dans les années 1920. Les *Wage Councils*, malgré leur appellation, ont des pouvoirs plus étendus que la simple régulation des salaires puisqu'ils ont aussi compétence sur tout ce qui concerne la durée du travail et les congés (Deakin et Green, 2009).

différencier des autres disciplines limitrophes¹⁸, pour se constituer comme le modèle de la science sociale, et s'arroger le monopole de l'expertise sur les questions économiques en général, et sur le salaire minimum en particulier. Ces évolutions s'accompagnent de changements importants à l'intérieur de la « science économique » elle-même. On assiste à l'émergence d'une « orthodoxie » - le terme est utilisée au cours des débats, pour désigner l'approche néo-classique¹⁹ - fondée sur la disqualification progressive de l'approche d'inspiration institutionnaliste et de tous les arguments dont elle était porteur.

L'adoption d'un salaire minimum national aux Etats-Unis et en France

Pour comprendre comment le pays aujourd'hui champion du libéralisme économique est le premier des grands pays industrialisés à avoir adopté un salaire légal minimum au niveau national, il faut revenir au contexte économique, social et politique des années 1930. Les Etats-Unis traversent à l'époque la crise la plus profonde de leur histoire. Dès le début de la crise, un grand nombre d'hommes politiques et d'économistes de tous bords identifient bien le danger de la spirale déflationniste. Et ils se prononcent en faveur du maintien voire de la hausse des salaires pour enrayer cette dernière, dans la lignée directe de la « doctrine des hauts salaires » préconisée par Filène dès les années 1920 – cf. plus haut²⁰. Le président Roosevelt va prendre des mesures dans ce sens. Dès la première année de son mandat, le *National Recovery Act* (1933) suspend certaines clauses de lois antitrust pour que les entreprises puissent mettre en place des « *fair-trade codes* », limitant la concurrence sauvage (« *cut throat competition* ») et permettant le maintien des salaires - les employeurs qui jouaient le jeu ayant droit d'arborer des « *badges of honor* » mentionnant « *we do our part* ». En 1936, le *Walsh-Healey Public Contracts Act* impose des exigences en termes de salaire (et de durée du travail) aux firmes ayant des contrats publics. Mais la Cour Suprême invalide ces deux lois (1936), signifiant son opposition à toute régulation des salaires. Cependant, un an plus tard, sous la menace d'être réformée par un Roosevelt furieux, dans un nouvel arrêt sur le salaire minimum (concernant la loi adoptée dans l'état de Washington), elle change sa doctrine, et ouvre la voie à son adoption au niveau fédéral.

Au-delà du maintien du pouvoir d'achat par l'évitement de la spirale déflationniste des salaires, les partisans du salaire minimum mobilisent largement les arguments que nous avons évoqués plus haut, et notamment ceux liés au coût social et aux employeurs parasites²¹. Comme l'affirme Roosevelt lui-même, après avoir rappelé qu'un tiers de la population était mal nourrie, mal vêtue, mal logée, l'enjeu est bien la préservation du capital humain de la nation : « *to conserve our primary resources of manpower, government must have some control over the maximum of hours, the minimum wages, the evil of child labor and the exploitation of unorganizaed work* » (Nordlund, op.cit. : 46). Il faut pour cela éliminer le dumping social : « *goods produced under the conditions which do not meet rudimentary standards of decency should be regarded as contraband* » (Roosevelt, ibid. : 47). Les industriels du Nord accusent ceux du Sud de leur faire une concurrence déloyale en pratiquant

¹⁸ Pour l'évolution des rapports entre économie et sociologie au cours de la période, voir notamment Gautié (2007).

¹⁹ Par exemple Hamberg (1949 : 330).

²⁰ L'idée de soutenir la demande globale par le pouvoir d'achat est en fait déjà assez largement partagée, avant l'arrivée au pouvoir de Roosevelt (1933), et, *a fortiori*, avant la publication de la *Théorie Générale* de Keynes. Ainsi le président Hoover, dès la fin de 1929, avait appelé les entreprises à accorder des hauts salaires pour maintenir le pouvoir d'achat des consommateurs, mais sans prendre de mesures concrètes. Ford donna l'exemple en augmentant son salaire journalier à 7 dollars. L'appel de Hoover reçut aussi un écho très favorable auprès de nombreux économistes, y compris néo-classiques, comme Irving Fisher (Taylor et Selgin, 1999).

²¹ Il est intéressant de noter que la Cour Suprême, dans son arrêt, avait recouru à un argument relevant de la logique du coût social exposée plus haut : « *what these workers lose in wages, the tax payers are called upon to pay. The bare cost of living must be paid* » (attendus du jugement, cités par Nordlund, op.cit. : 25)

des salaires très bas – et ces derniers, ravivant les divisions de la guerre de Sécession, dénoncent quant à eux une « conspiration yankee » visant à les évincer du marché (Grossman, 1978). Cependant, parmi les industriels sudistes, certains témoignent pour indiquer que l'introduction d'un salaire minimum pourrait être un facteur de modernisation des méthodes de production et de management – argument de l'efficacité dynamique, et qui sera dénommé la « théorie du choc » (« *shock theory* ») par la suite, notamment chez Stigler (cf. plus bas). Outre les critiques libérales classiques de la part de certains patrons – dénonçant aussi, outre l'impact sur l'emploi, « a *tyrannical industrial dictatorship [...] multiplying and hampering federal bureaucracy* » (Grossman, op.cit. : 24), le projet initial, prévoyant un système de *wage boards*, suscite aussi des réticences syndicales, notamment de la part de l'AFL, dans la lignée des arguments qu'avaient avancés Gompers sur le danger d'évincer la négociation collective²².

Après de multiples concessions aux différentes parties, le *Fair Labor Standard Act* (FLSA) est adopté en 1938²³. Le salaire minimum fédéral initialement instauré s'applique sans distinction de genre - l'idée de *l'equal pay for equal work* est affirmée comme une évidence par le ministre du travail de l'époque, qui se trouve être une femme. Il ne couvre qu'un nombre limité de secteurs, et ne concerne que les entreprises participant au commerce interétatique. Cette restriction sert à justifier l'intervention fédérale (notamment aux yeux de la Cour Suprême), et découle aussi de la centralité de l'argument lié à la lutte contre le dumping social. Point essentiel : aucun mécanisme automatique d'ajustement au cours du temps du niveau du salaire minimum n'est prévu. Toute augmentation doit donc faire l'objet d'un amendement de la loi initiale, voté au Congrès – et on a là un facteur essentiel de la très forte politisation des débats autour du salaire minimum aux Etats-Unis, chaque amendement ravivant le clivage entre Démocrates et Républicains, et donnant lieu à d'âpres débats, se prolongeant souvent sur plusieurs années. Le FLSA connaîtra néanmoins sur la période plusieurs amendements, portant non seulement sur la fixation du taux du salaire minimum, mais aussi sur l'extension de sa couverture²⁴.

Douze ans plus tard, en 1950, la France adopte à son tour un salaire minimum, mais dans un tout autre contexte économique, social et politique – si bien que les références à l'expérience américaine est pratiquement inexistante dans les débats de l'époque. Prix et salaires sont à l'époque sous le contrôle de l'Etat, et ce depuis 1939. Tous les acteurs sont en faveur de la restauration de la liberté de négociation collective. Celle-ci est restaurée par la loi de janvier 1950 portant sur les conventions collectives. La loi dans un de ses articles prévoit l'instauration d'un salaire minimum, qui, dans l'esprit du législateur, « *devait avoir pour seul objet d'éviter des cas d'exploitation individuelle* » (Durand, 1950 : 158). Albert Gazier, député socialiste, membre de la majorité parlementaire et ardent défenseur du salaire minimum, affirme ainsi qu'un salaire minimum est nécessaire dans la situation où les syndicats sont trop faibles, et/ou « *parce que la crainte du chômage peut pousser les travailleurs à accepter des conditions de rémunération anormalement basses* » (Gazier, 1950 : 163).

²² Roosevelt, pour apaiser ces craintes, rappellera dans un discours que « *more desirable wages are and should continue to be product of collective bargaining* » (Grossman, op.cit. : 26). Le *Congress of Industrial Organization* (CIO), nouvellement créé d'une scission de l'AFL, est, sous la direction de son fondateur John Lewis, plus favorable au salaire minimum, notamment dans l'optique de soutien à la demande globale.

²³ Il est important de rappeler qu'il ne porte pas uniquement sur le salaire minimum, mais aussi sur le travail des enfants, et l'encadrement de la durée du travail. La limitation de cette dernière s'inscrit explicitement dans une logique de partage du travail (« *job sharing* ») pour limiter le chômage.

²⁴ Des années 1940 à la fin des années 1980, le FLSA sera amendé sept fois (1949, 1955, 1961, 1966, 1974, 1977 et 1989). Il faut noter qu'un amendement peut prévoir (comme c'était le cas d'ailleurs de la loi initiale) une augmentation étalée sur plusieurs années.

A cette conception d'un simple salaire plancher (un « *minimum minimorum* » selon le terme de commentateurs de l'époque) pour éviter les cas qui relèvent clairement de l'exploitation, s'oppose la vision beaucoup plus ambitieuse des syndicats – au premier rang desquels la CGT, soutenue par le Parti Communiste. Celle-ci, avait précisé sa conception à son 27^{ème} Congrès en 1948, qui reposait sur deux principes (Bressol, 2002). Tout d'abord, le salaire minimum doit couvrir au moins le « minimum vital », conçu comme « *la somme au-dessous de laquelle les besoins individuels et sociaux de la personne humaine, considérés comme élémentaires et non compressibles, ne peuvent plus être satisfaits* » (Bressol, op.cit. : 4) ; il est fondé sur le calcul d'un « *budget minimum vital permettant de donner une mesure à la notion de reproduction de la force de travail* » (Ibid). Ensuite, ce minimum doit constituer la base de l'échelle de tous les salaires – soit l'indice 100 dans les conventions collectives, chaque niveau de salaire du reste de la grille devant être indexé sur ce premier niveau. Le gouvernement est très réticent quant à la méthode du budget-type – « *les risques d'appréciation subjective et de discussions sans issue nous paraissent malheureusement inévitables* » affirme ainsi Georges Bidault, le Président du Conseil, lors du débat parlementaire (Durand, op.cit. : 158-159) ; il craint surtout les surenchères et que le minimum vital qui en résulte soit fixé à un niveau trop élevé. Il est encore plus hostile à l'indexation de l'ensemble des salaires sur le salaire minimum : toute hausse de ce dernier se répercuterait automatiquement sur l'ensemble de la hiérarchie du salaire. Or limiter l'inflation, et préserver les grands équilibres économiques, est la priorité en cette période de reconstruction d'immédiat après-guerre – la pénurie de main d'œuvre rendant secondaire la crainte du chômage, même si elle n'est pas tout à fait absente²⁵. Le gouvernement concède cependant à la Commission Supérieure des Conventions Collectives (CSCC) - composée de représentants des syndicats, du patronat, d'organisations familiales et de l'Etat - la mission de calculer un budget-type. Mais face aux dissensions au sein de cette dernière, il finit par adopter un niveau de salaire minimum de façon unilatérale (en référence avec le salaire en vigueur dans la métallurgie parisienne à l'époque). Le Salaire Minimum Interprofessionnel Garanti (SMIG) couvre pratiquement l'ensemble des secteurs (hors secteur public), mais son niveau varie selon les zones géographiques (« zones de salaire »). Ces différentiels seront progressivement réduits dans les années suivantes, et définitivement abolis en 1970. En 1952, à la faveur d'une accalmie de l'inflation, l'indexation du SMIG sur l'inflation est adoptée. Le gouvernement garde l'entier pouvoir d'augmenter le salaire minimum par décret (au-delà de ce qui est requis par le mécanisme d'indexation) – la CSCC n'ayant qu'un avis consultatif.

Entre 1954 et 1968, les gouvernements n'useront que très peu de ce pouvoir discrétionnaire. Simplement indexé sur les prix, le pouvoir d'achat du SMIG va stagner, et complètement décrocher de celui du salaire moyen. Aussi lors des grèves massives de mai 1968, une de premières revendications syndicales sera sa forte augmentation. Les syndicats obtiennent aux accords de Grenelle +35% de la part d'un patronat apeuré par les événements, qui avait refusé +3% quelques mois plus tôt (Weber, 1986). En 1970, le Salaire Minimum Interprofessionnel de Croissance (SMIC) remplace le SMIG. Selon les termes du rapporteur de la loi de l'époque, ce dernier avait échoué dans son rôle de « *salaire de civilisation* ». L'enjeu est de faire pleinement participer les salariés les moins payés aux fruits de la croissance. Le SMIC est indexé sur les autres salaires en plus de l'être sur les prix, et les années 1970 jusqu'au début des années 1980 verront l'écart avec le salaire moyen fortement se réduire grâce à une politique discrétionnaire très active de « coups de pouce » (Gautié, 2009).

²⁵ Bidault précise : « [...] la fixation des salaires [...] doit être faite compte tenu non seulement des besoins, mais aussi du revenu national, de la productivité nationale et des impératifs de concurrence étrangère [...] Ce que nous voulons, c'est améliorer, autant qu'il est au pouvoir de la nation, la situation ouvrière tout en évitant le chômage, en écartant la chute de la monnaie, en évitant la hausse des prix » (Durand, op.cit. : 158-159).

Les trois décennies qui suivent la seconde guerre mondiale voient donc des changements considérables, non seulement des institutions, mais aussi des politiques de salaire minimum dans les deux pays, et, par là, un regain des débats.

La (re-)fondation du débat académique aux Etats-Unis : l'article de Stigler (1946)

En 1946, alors que s'engagent les débats pour amender le FLSA et fortement augmenter le salaire minimum, Georges Stigler, qui deviendra un des piliers de l'Ecole de Chicago, mais qui n'est à l'époque encore que professeur à l'université du Minnesota, publie dans l'*American Economic Review* (AER) « *the Economics of the Minimum Wage Legislation* ». Cet article deviendra la référence incontournable de la littérature académique sur le salaire minimum, qui va connaître une croissance importante aux Etats-Unis dans les décennies qui suivent²⁶. Cette performance est d'autant plus remarquable qu'il s'agit d'un article très court (seulement huit pages), qui ne contient aucune formalisation ne serait-ce que graphique, ni, surtout, aucun argument théorique véritablement nouveau, et qui ne repose pas non plus sur un véritable travail empirique (seulement quelques tableaux de statistiques, à titre plus illustratif que véritablement démonstratif). Comme l'a suggéré Prasch (2007), étant données ces apparentes faiblesses, comprendre son succès nécessiterait « *a close study of both the sociology and the rhetoric of economics* » (Prasch, op.cit. : 822).

Côté rhétorique – si on désigne par-là un mode d'argumentation, articulation d'une forme et d'un contenu, dans le cadre d'une stratégie de persuasion²⁷ – l'article de Stigler est tout à fait remarquable : concis, limpide, il apparaît d'autant plus comme fondateur qu'il ne contient aucune référence bibliographique, ne citant absolument aucune autre article ou ouvrage. Ce fait – par ailleurs surprenant pour un article scientifique, déjà à cette époque – est d'autant plus frappant que, comme nous l'avons vu, les contributions avaient été nombreuses et riches au cours des cinquante années présentes. Plusieurs articles étaient même parus au cours des années récentes dans la revue où Stigler publie lui-même son article (l'AER), notamment ceux de Brown (1940) et Sufrin (1940). Cependant, ces articles avaient sans doute deux défauts fondamentaux aux yeux de Stigler : d'une part ils essayaient d'intégrer l'apport de Keynes dans la l'analyse théorique des effets potentiels du salaire minimum, et d'autre part, après une étude minutieuse de ces derniers, ils concluaient qu'il est très difficile de tirer des enseignements généraux²⁸. L'objectif de Stigler est au contraire, en revenant aux fondamentaux de la science économique (telle qu'il l'a conçoit), de rallier la profession des économistes autour de conclusions simples et fortes, pour qu'ils puissent intervenir d'une seule voix dans le débat public. « *Economists have not been very outspoken on this type of legislation. It is my fundamental thesis that they can and should be outspoken, and singularly agreed* », précise-t-il dès son introduction (Stigler, op.cit. : 358).

Pour établir cette doctrine (ou la rappeler – de nombreux arguments sont déjà présents chez les néo-classiques qui l'ont précédé dans le débat, notamment chez Clark) il déploie un raisonnement autour de quatre points : l'effet du salaire minimum sur l'allocation des ressources ; son effet sur le niveau d'emploi au niveau global (« *aggregate employment* ») ;

²⁶ Il réussira même le tour de force d'effacer en quelque sorte toute la littérature qui le précède, renvoyée à la préhistoire des débats sur la question, et, en fait, assez rapidement, tombée presque complètement dans l'oubli jusqu'aux années 1990. De façon symptomatique, il est le seul travail académique antérieur à 1960 que mentionnerons Brown, Gilroy et Kohen vingt-cinq ans plus tard (1982) dans leur synthèse de l'état du savoir sur l'impact du salaire minimum.

²⁷ Sur la rhétorique en économie, voir McCloskey (1983).

²⁸ « *Generalized, catholic conclusions as to the effects of a blanket minimum wage upon the whole economy are extremely difficult to formulate* » (Brown, op.cit. : 107) ; « *From the above analysis it is clear that, for a given economy, the effects of a minimum-wage program depend, in great part, upon the phase of the cycle in which the legislation is introduced, hence few general conclusions are possible* » (Sufrin, op.cit. : 578).

son effet sur le revenu des ménages, et par là, sur la pauvreté ; et enfin la présentation d'instruments alternatifs et plus efficaces pour lutter contre pauvreté.

Pour le premier point, Stigler part distingue deux cas de figure. Le premier est celui de la situation de concurrence, et alors, de deux choses l'une. Soit le salarié est licencié car sa productivité est inférieure au salaire minimum, soit sa productivité augmente. Ceci peut résulter soit d'une intensification du travail (mais cette solution a forcément des limites), soit d'une amélioration de l'organisation de la production : c'est la théorie du « choc », qui suppose, dans un raisonnement statique, que les entreprises, avant l'introduction du salaire minimum, n'étaient pas à l'optimum. « *This "shock" theory is at present lacking in empirical evidence but not in popularity* » (Stigler, op.cit. : 359) : la voici donc disqualifiée d'un point de vue empirique, mais sans qu'aucun élément empirique la réfutant directement ne soit mentionné. Stigler souligne seulement que faire l'hypothèse que certains employeurs, dans une sorte de léthargie, ne minimisent pas leur coût, n'est pas compatible avec le constat du caractère fortement concurrentiel des secteurs à bas salaire²⁹. Le deuxième cas de figure, est celui du monopsonne, que Stigler, de façon pertinente, ne réduit pas au seul cas très particulier d'un unique employeur sur le marché du travail (la "*company town*" des manuels), mais au cas plus général où « *the employer has a significant control over the wages he pays..* » (Ibid. : 360). Sans citer Joan Robinson, qui en avait donné une formulation une quinzaine d'années plus tôt³⁰, il rappelle rapidement le mécanisme à l'œuvre de façon littéraire, avec un exemple numérique illustrant le fait qu'un salaire minimum judicieusement fixé peut dans ce cas augmenter aussi bien l'emploi que le salaire. Il ne se prononce pas sur la pertinence empirique du mécanisme mais développe un autre argument : à supposer qu'il y ait des situations de monopsonne, celles-ci seraient très variables selon les secteurs et les professions, et au cours du temps ; et en conséquence, il y aurait autant de salaire minima optimaux ; il est donc inefficace, et en particulier mauvais pour l'emploi, de répondre avec un salaire minimum national³¹. Au total, la conclusion est donc claire : « *we may sum up: the legal minimum wage will reduce aggregate output, and it will decrease the earnings of workers who had previously been receiving materially less than the minimum* » (Ibid. : 361). On en revient donc aux conclusions du modèle de base. Suit une très courte discussion des ajustements macroéconomiques potentiels, où il est noté que, comme le salaire minimum baisse le niveau d'emploi au niveau microéconomique, son d'impact positif sur la propension à consommer au niveau macroéconomique est sans doute très limité. Il finit sa réflexion en déplaçant le débat : même si le salaire minimum n'avait pas d'impact négatif sur l'emploi, il faut s'interroger sur son effet sur la pauvreté, puisque réduire celle-ci est son objectif premier. S'appuyant sur des données de revenus des ménages, en fonction du nombre de salariés dans le ménage et des autres sources de revenu, il en déduit « *the connection between hourly wages and the standard of living of the family is thus remote and fuzzy* » (Ibid. : 363). Pour aider les pauvres, des aides monétaires et ciblées en fonction de la composition du ménage sont donc très préférables au salaire minimum.

Au total, le pouvoir de conviction de Stigler repose sur trois points forts indéniables de son argumentation. D'une part, il clarifie et simplifie le débat théorique, en le réduisant à une

²⁹ Il s'appuie sur un tableau avec la liste des secteurs, leur niveau moyen de salaires, et la part des salaires dans la valeur ajoutée ; comme les secteurs où les salaires sont les plus bas sont aussi ceux où la part des salaires est la plus élevée, il en déduit que l'incitation à minimiser les coûts est très forte, et la concurrence intense, et que donc les entrepreneurs « *easy going traditionalists* » ne pourraient pas survivre.

³⁰ Robinson (op.cit.), avait même explicité le fait que la théorie du monopsonne permettait de réconcilier les points de vue de Marshall et de Webb concernant les effets du salaire minimum (Leonard, 2000 : 129).

³¹ Il achève par là de discréditer l'argument des "*non competitive forces on the labor market*" que l'article de Paul Douglas (1938) (qu'il ne cite pas plus que les autres) sur "*the economic theory of wage regulation*" avançait comme justification centrale de l'intervention étatique dans la fixation de certains salaires.

confrontation entre le modèle microéconomique standard et deux modèles alternatifs – la « théorie du choc » et la théorie du monopsonne – selon une approche en statique comparative qui exclue *in fine* toute considération macroéconomique (ou en équilibre général) et/ou dynamique. D'autre part, même s'il manque de données et d'instruments empiriques adéquats, l'articulation théorie-empirie est au cœur de son raisonnement. Enfin, il élargit le débat, en questionnant, au-delà de ses effets potentiels sur l'emploi, la pertinence d'un salaire minimum national comme instrument approprié aux objectifs qui lui sont assignés.

La disqualification progressive des thèses institutionnalistes

Suite à la publication de son article, Stigler va être pris dans une polémique qui va jouer un rôle déterminant pour la suite des débats³². L'initiateur en est Richard Lester, professeur à Princeton, et une de figures majeures (avec Richard Dunlop de Harvard, Lloyd Reynolds de Yale et Clark Kerr de Berkeley) de l'économie institutionnaliste du travail des années 1940 aux années 1970, qui s'identifie au champ académique des « *Industrial Relations* ». Dans deux articles parus au même moment que celui Stigler, Lester remet en cause le modèle marginaliste du comportement de l'entreprise – et notamment les conclusions en termes de salaire minimum (Lester, 1946a et 1946b). S'en suivront de vifs échanges avec Machlup et Stigler (Machlup, 1946 ; Lester, 1947 ; Machlup 1947 et Stigler, 1947)³³.

Les deux articles de Lester reposent sur des études empiriques. Le premier mobilise les résultats d'une enquête par questionnaires auprès de managers d'entreprises. Les questions portent sur les déterminants de leur volume d'emploi (i.e. les fluctuations de la demande, l'évolution du coût du travail, celle du profit...), et sur la façon dont les entreprises (plus particulièrement celles basées dans le Sud) se sont adaptées à la hausse des salaires suite à l'adoption du FLSA. Les réponses montrent notamment que la demande semble beaucoup plus déterminante que le coût du travail dans leurs décisions d'emploi, et que les entreprises se sont avant tout adaptées aux hausses du salaire par un accroissement de leur efficience (la réponse « *Improve efficiency through better production methods, organization, supervision, incentives, workloads, etc.* » arrivant en tête parmi toutes celles proposées.) Ces résultats sont convergents avec les ceux des enquêtes à la méthodologie similaire menées par une équipe d'Oxford peu de temps auparavant, qui avaient montré que le comportement réel des entrepreneurs était très éloigné de celui supposé par le modèle marginaliste de la firme de maximisation du profit : la majorité pensaient que leur coût marginal étaient continument décroissant (par de courbe en U), et leurs profits continument croissants avec leur niveau d'activité (ce qui était plus compatible avec un comportement de marge – i.e. une fixation du prix comme la somme du coût unitaire plus une marge) ; de même beaucoup ignoraient l'élasticité prix de la demande qui leur était adressée. Dans son second article, Lester, à partir des données de salaire recueillies auprès d'entreprise de soixante villes différentes, constate qu'au niveau local il existe des différences de salaire très significatifs entre entreprises pour des mêmes types d'emploi, qui ne s'expliquent pas par des différences compensatrices. Ceci remet donc en cause la loi du « prix unique » sur le marché du travail, en contradiction avec la théorie standard. Il remarque aussi que, dans les entreprises à bas salaire, l'instauration du salaire minimum a souvent eu tendance à comprimer la hiérarchie des salaires (Lester 1946a), et que d'entre d'autres, c'est tous les salaires qui ont été augmentés (Lester, 1947), ces deux constats n'étant non plus compatibles avec la théorie standard. Ceci prouve que les employeurs ont une marge importante de discrétion dans la détermination du salaire. Au total, conclue Lester, de nombreuses considérations interviennent dans la détermination du niveau

³² Pour une analyse de la polémique et de ses enjeux, voir aussi Prasch (2007).

³³ C'est en réponse aux commentaires de Machlup (1946) sur son premier article, que Lester s'en prend aussi l'article de Stigler, dont il dénonce the « *pre-World War I flavor* » (Lester, 1947 : 143), s'attirant une réponse cinglante de ce dernier.

d'emploi et de salaire, et notamment la prise en compte de facteurs psychologiques et sociaux qui peuvent impacter sur la satisfaction au travail et l'efficacité des salariés. On peut aussi en déduire que de nombreuses entreprises ne répondent donc pas au précepte du marginalisme selon lequel « *each worker receives the value of his marginal product* » (Lester, 1947 : 147).

Ces thèses vont susciter une réaction très vive – sur le fond, mais aussi sur la forme, le ton de Machlup et surtout de Stigler étant particulièrement méprisants. D'un point de vue théorique, Lester est présenté comme n'ayant pas compris les fondements mêmes de la théorie marginaliste. Machlup souligne que beaucoup de ses résultats sont en fait tout à fait compatibles avec cette dernière – à commencer par le fait que la demande adressée aux entreprises est un déterminant essentiel du niveau d'emploi – si bien que « *how Professor Lester came to think that the results of this poll [dans Lester 1946a] would in any sense disprove or shake marginal productivity analysis remains a mystery.* » (Machlup, 1946 : 550). Stigler (1947) quant à lui ne répond pas directement aux arguments de Lester, mais cite des assertions que celui-ci attribue à la théorie marginaliste dans son manuel *Economics of Labor*, pour les démontrer une à une comme autant d'inepties. Enfin il est reproché à Lester de n'avoir aucune théorie alternative à proposer (Machlup, 1947 : 152) – on retrouve là une critique centrale des néoclassiques envers les institutionnalistes.

Mais c'est surtout sa démarche empirique qui est remise en question. Stigler souligne que cela n'a pas de sens d'interroger un panel d'entreprises avant et après l'adoption du salaire minimum du fait de (ce que l'on nomme aujourd'hui) le biais d'attrition³⁴. Plus fondamentalement, la méthode du questionnaire auprès des responsables d'entreprises n'est pas valide selon Machlup, car les catégories de la théorie économique ne sont pas les catégories de représentation mobilisées par les acteurs économiques, ce qui n'invalide pas pour autant leur pertinence analytique. Lester est victime de ce que Machlup (1967) nommera dans un texte ultérieur, qui reviendra sur cette polémique, comme la « *fallacy of misplaced concreteness* », qui consiste à confondre la firme comme concept théorique et la firme comme objet empirique concret³⁵. C'est donc un mode de confrontation entre la théorie et la réalité qui est en cause. Ce point sera développé quelques années plus tard par Friedman (1953) quand il explicitera sa « méthodologie de l'économie positive ». Pour ce dernier, cela n'a aucun sens de s'interroger sur le réalisme des hypothèses (en l'occurrence de savoir si les entrepreneurs dans la réalité maximisent leur profit selon le processus décisionnel conforme aux calculs du modèle microéconomique standard), il est seulement pertinent de confronter les implications du modèle théorique à la réalité³⁶.

Au total, dans cette polémique, Lester sera perçu comme ayant clairement perdu la bataille sur le plan théorique, empirique et méthodologique. Comme le remarque Machlup (1947) lui-même, Lester, qui voulait mettre en question l'impact systématiquement négatif du salaire minimum sur l'emploi, a sans doute commis une erreur stratégique : au lieu de préciser sous quelles conditions cette prévision est fautive, et développer un modèle alternatif, il a voulu

³⁴ Ce serait, selon Stigler, comme interroger en 1946 des vétérans de la guerre, et de comparer leur état de santé avec celui d'avant la guerre pour en déduire qu'aucune blessure infligée pendant le conflit n'a été mortelle.

³⁵ « *To confuse the firm as a theoretical construct with the firm as an empirical concept, that is, to confuse a heuristic fiction with a real organization like General Motors or Atlantic & Pacific, is to commit the "fallacy of misplaced concreteness"* » (Machlup, 1967 : 9).

³⁶ Il est intéressant de noter que Machlup et Lester sont cependant renvoyés dos à dos par Friedman, le premier se laissant entraîner, dans son article de 1946, dans la discussion sur le fait de savoir comment les entrepreneurs prennent concrètement leurs décisions. « *The articles on both sides of the controversy largely neglect what seems to me clearly the main issue - the conformity to experience of the implications of the marginal analysis - and concentrate on the largely irrelevant question whether businessmen do or do not in fact reach their decisions by consulting schedules, or curves, or multivariable functions showing marginal cost and marginal revenue* » (Friedman 1953, cité par Prasch, 2007 : 820).

s'attaquer à la théorie marginaliste dans son ensemble mais sans convaincre, faute d'une méthode adéquate et d'une théorie alternative. En fait, comme le remarque Prasch (2007), le débat sur la méthode a malheureusement en partie éclipsé le débat sur le fond. Il faudra attendre les innovations théoriques et empiriques postérieures aux années 1980 pour réévaluer la pertinence des thèses de Lester, comme nous le verrons dans la section suivante. Finalement, si l'approche institutionnaliste continuera à dominer l'économie du travail jusqu'au début des années 1960, l'article de Stigler marque une étape importante dans la fondation d'une nouvelle économie du travail fondée sur les préceptes néoclassiques, notamment sous l'impulsion de l'Ecole de Chicago (Kaufman, 2010a).

En ce qui concerne plus précisément l'économie du salaire minimum, les travaux ultérieurs achèveront progressivement de mettre en doute la pertinence de la « théorie du choc » et le modèle du monopsonne, présentés, dans la lignée de Stigler, comme les deux seules théories auxquels peuvent se rattacher les institutionnalistes, et les partisans du salaire minimum. Selon leurs adversaires, la faiblesse de ces deux théories est qu'elles permettent difficilement d'avoir des prédictions testables puisqu'elles reconnaissent que, selon le niveau du salaire minimum, l'impact de ce dernier peut être positif ou négatif, et qu'elles sont incapables de préciser sous quelles conditions et pour quels niveaux de salaire on ne constate pas d'impact négatif sur l'emploi (Peterson et Stewart, 1969 : 28)³⁷. Mais surtout, c'est leur manque de pertinence empirique, et en premier lieu pour les secteurs à bas salaire, qui est avancé : ces derniers sont avant tout composé de petites entreprises soumises à une forte concurrence, ce qui rend très peu crédible des mécanismes reposant sur l'hypothèse de pouvoir de marché sur le marché du travail (monopsonne), ou de non minimisation des coûts³⁸. L'effet positif potentiel du salaire sur la productivité des travailleurs est lui aussi écarté comme peu pertinent d'un point de vue empirique (West et McKee, 1980)³⁹.

Ainsi, au début des années 1980, le sentiment largement répandu au sein des spécialistes du salaire minimum est que le cadre théorique posé par Stigler (1946) reste le plus pertinent. La seule innovation notable au cours de la période est une modélisation des effets du salaire minimum dans le cadre dual d'une économie dans laquelle certains secteurs ou entreprises ne sont pas couverts, comme c'est le cas aux Etats-Unis (Welch, 1974)⁴⁰.

³⁷ Quelques années auparavant, Lester, dans ses commentaires des résultats des études du *BLS* sur les effets du salaire minimum, avait réaffirmé ses arguments de 1946, dont il tirait la conclusion générale suivante : *"My position is that, for a number of reasons, the orthodox model lacks good predictive value within a limited zone or range of wage change. Within such a range, the effects of a wage change imposed by a legal minimum wage can take any one of a variety of paths. Along some of those paths there may be no employment consequences or even some employment increases, provided the wage rise is moderate and within the range."* (Lester, 1960 : 254).

³⁸ La théorie de l'*X*-efficacité de Leibenstein (1966) – même si lui-même n'y fait aucune allusion – peut être vue comme un des fondements possibles de la théorie du choc, en cela qu'elle explique que les entreprises n'opèrent pas toujours à la frontière de production, et quelles ne minimisent donc pas leurs coûts comme le suppose le modèle standard d'efficacité allocative (West et McKee, 1980). Aussi attire-t-elle la critique de Stigler (1976a), qui mettra en doute son « *X*-istence », s'attirant un procès en « *X*-orcism » de la part de Leibenstein (1978). Au-delà de cette polémique, dans le cadre du débat sur le salaire minimum, c'est le même argument de la forte concurrence au sein des secteurs à bas salaire qui sert à disqualifier la pertinence de cette théorie (West et McKee, op.cit.)

³⁹ Ces auteurs estiment que la « *high wage economic theory* » des Webb ne s'applique plus à leur époque que dans les pays en développement (mais sans pour autant mentionner Leibenstein, 1957, l'article fondateur sur le sujet).

⁴⁰ Ainsi, Brown, Gilroy et Cohen (1982) consacrent 3,5 pages au modèle de Welch et ses prolongements, alors que les théories du monopsonne et du « choc » sont expédiées en une demi-page chacune - pour souligner, à la suite de West et McKee (op.cit.), leur pertinence empirique limitée. Ces deux théories disparaîtront même complètement de la mise à jour de Brown (1988).

Développement des travaux empiriques et émergence d'un « professionnel consensus »

Pour les partisans du salaire comme pour ses opposants, comme le montre bien la polémique Lester versus Machlup et Stigler, l'enjeu de l'évaluation empirique de ses effets après l'adoption du *FLSA* devient crucial. Et c'est sur la mesure des effets sur l'emploi que va se concentrer l'essentiel de l'attention. Ceci ne découle pas seulement du fait que c'est un enjeu économique social essentiel à une époque où le plein emploi devient un objectif majeur de la politique économique. Les enjeux sont aussi propres à la sphère académique : c'est l'impact constaté sur l'emploi qui doit départager entre les théories alternatives. Comme le soulignent Peterson et Stewart (1969 : 6), "*employment should be regarded not as just one of the many measures for testing theory, but rather a key one*".

Or les économistes institutionnalistes, et, à l'extérieur de la sphère académique, les syndicats (devenus ardents défenseurs du salaire minimum après la guerre) soutiennent au cours des années 1950 et 1960 que l'évidence empirique est en leur faveur et interviennent dans le débat public en faveur de hausses répétées du salaire minimum. Ils en veulent notamment pour preuve la bonne tenue de l'emploi, et le fait que l'adoption du *FLSA* n'a pas eu les conséquences catastrophiques qu'avaient annoncées certains employeurs – mais leurs adversaires ont beau jeu de répliquer que seule une analyse toute choses égales par ailleurs serait valide (Peterson, 1957). Plus gênant : les partisans du salaire minimum, s'appuient sur les évaluations officielles disponibles, les travaux du *Bureau of Labor Statistics*, pour confirmer leurs thèses (par exemple Lester, 1960). Aussi ces dernières vont faire l'objet de polémiques, notamment quant à leur méthodologie et leurs conclusions⁴¹, et surtout, de l'usage qui peut en être fait : "*the data are not as useful as they should be; and it is impossible to use them to gauge the net unemployment effects of raising the legal minimum wage. The data are better than no data at all, but not much. [...] Certainly, no one can seriously claim, on the basis of such studies, that the usefulness of marginal analysis has been disproved*" (Macesich et Stewart, 1960 : 282 et 290). Au contraire, selon ces auteurs, une bonne lecture des données tendraient plutôt à confirmer le modèle standard.

Ce n'est que progressivement, à partir de la fin des années 1960, et surtout au cours des années 1970 que vont se développer les travaux empiriques statistiques à l'intérieur de la sphère académique. Les progrès de l'économétrie et la mobilisation de données de grandes enquêtes (et en premier lieu du *Current Population Survey*, avec notamment ses enrichissements permettant de mieux analyser les salaires et les prix) seront des facteurs déterminants⁴². Les études économétriques vont achever de marginaliser les études statistiques simples et les enquêtes de terrain chères aux institutionnalistes. La commande publique va jouer un rôle non négligeable dans ce développement. Depuis l'amendement du *FLSA* de 1955, le gouvernement est tenu de présenter un rapport annuel sur les effets du salaire minimum, et c'est dans ce cadre que sont mobilisées d'abord les études du BLS, puis les premières études académiques. En 1977, encore dans une phase de débats politiques intenses, il est décidé de créer une commission (*« Minimum Wage Study Commission », MWSC*), aux moyens considérables (17 millions de dollars pour commanditer des études et

⁴¹ En particulier après la sortie des évaluations de l'impact de la forte augmentation du salaire minimum en 1956 (de à 0,75 cents de l'heure à 1\$). L'étude du BLS, quoique mentionnant le fait que les enquêtes auprès des entreprises font ressortir certains effets négatifs, reste très prudente dans son appréciation, concluant même qu'au total, l'objectif qui avait été explicité lors de l'adoption *FLSA* - à savoir d'accroître les salaires au prix d'effets négatifs limités sur l'emploi - semblent atteints (Douty, 1960)

⁴² Ce n'est qu'à partir de toute fin des années 1950 qu'on voit apparaître des coefficients de corrélations ; et seulement à la fin des années 60 que l'on voit apparaître les premiers véritables travaux économétriques. Le fait que le salaire minimum connaisse de nombreuses hausses au cours de la période (10 entre 1961 et 1980) est un facteur important à une époque où la plupart des évaluations reposent sur des séries temporelles.

travaux académiques), et qui mobilisera notamment 90 chercheurs, consultant et discutants, dont la fine fleur de l'économie du travail de l'époque ou à venir (Eccles et Freeman, 1982)⁴³.

C'est de cette commission que sortira notamment la synthèse de Brown et al. (1982) sur les effets du salaire minimum sur l'emploi. Leur étude, qui couvre aussi les aspects théoriques et méthodologiques, s'appuie sur tous les travaux empiriques disponibles de l'époque – en séries temporelles (qui sont les plus nombreux), en coupe (le salaire minimum pouvant varier entre états), ou sur données sectorielles. La plupart des études (autres que sectorielles) s'intéressent plus particulièrement à l'effet du salaire minimum sur l'emploi des jeunes, et le plus souvent sur celui des *teenagers*, dont le taux de chômage avait fortement augmenté au début des années 1970. Il ressort de ce *survey* que l'impact sur l'emploi des adultes semble non significatif, alors qu'il est sur celui des *teenagers*, une augmentation de 10% du salaire minimum entraînant une baisse de leur emploi comprise entre 1% et 3%. Ces conclusions générales feront l'objet d'un large « *professional consensus* », selon le terme d'Eccles et Freeman, (op.ct. : 227) jusqu'au milieu des années 1990 – la fourchette des élasticités faisant même l'objet d'un quasi-fétichisme, toutes les études empiriques ultérieures s'attendant à trouver les mêmes résultats, quels que soient la période et le lieu. Au-delà des effets sur l'emploi, mais à partir d'études nettement moins nombreuses, s'impose aussi assez largement l'opinion selon laquelle le salaire minimum est un piètre instrument de lutte contre la pauvreté, du fait de la relative déconnexion entre salariés au salaire minimum et ménages pauvres (Gramlich, 1976), confirmant par là l'intuition de Stigler.

Expertise économique et débats politiques

L'expertise académique va s'exercer à l'occasion des auditions du Congrès à chaque discussion pour amender le FLSA. Ainsi en 1964, George Stigler, alors président de l'*American Economic Association*, critique fortement le salaire minimum, mais sans apporter d'éléments empirique précis, ce qui mettra en lumière le manque de travaux d'évaluation fiables (Nordlund, op.cit.). Mais l'intervention des économistes dans le débat politique va prendre aussi d'autres voies. A la frontière du champ académique et des sphères du politique, et du monde économique et social, des *think-tanks* libéraux (au sens européens du terme) vont aussi jouer un rôle important dans l'impulsion et la diffusion de travaux sur le salaire minimum, au premier rang desquels l'*American Enterprise Institute*⁴⁴. L'objectif est clairement de contrecarrer l'hégémonie des idées de gauche (« *liberal* » au sens américain du terme), héritées du *New Deal* de Roosevelt, promues sous les administrations démocrates de Kennedy et surtout Johnson (avec son projet de « *Great Society* »), mais qui semblent avoir contaminé aussi une partie des élites républicaines⁴⁵. Dans la lignée directe de Stigler, l'idée est que les partisans de salaire minimum s'appuient sur des arguments non scientifiques, défendus par des lobbys (au premier rang desquels l'AFL-CIO, réunifiée depuis 1955), et portés par des économistes incompetents et/ou malhonnêtes, qui prétendent parler au nom de la science économique, dans le débat public, ou à travers leurs manuels qui dominent encore à

⁴³ Parmi les contributeurs on trouve notamment John Abowd, Richard Freeman, James Heckman, Mark Killingsworth, Edward Lazear, John Petengill Si on ajoute les autres publications durant la même période sur ce thème, (notamment celles de Ronald Ehrenberg, Jacob Mincer, Paul Osterman, Finis Welch...), on constate que pratiquement tous les grands économistes du travail de l'époque ont fait leur gamme sur le salaire minimum entre le milieu des années 1970 et le début des années 1980.

⁴⁴ Comme il est indiqué sur son site, "*The American Enterprise Institute is a community of scholars and supporters committed to expanding liberty, increasing individual opportunity and strengthening free enterprise. AEI pursues these unchanging ideals through independent thinking*", (<https://www.aei.org/about/>, consulté le 12/09/2015).

⁴⁵ Ainsi par exemple le président républicain Eisenhower (1953-1960) était en faveur non seulement d'une augmentation du salaire minimum fédéral, mais aussi de l'extension de sa couverture à un plus grand nombre de secteurs de service.

l'époque l'économie du travail⁴⁶. L'enjeu est de promouvoir de véritables travaux scientifiques, fondés sur le test rigoureux de théories falsifiables (Peterson, 1957), et surtout de les diffuser auprès du public et des élites politiques. Comme le soulignent Peterson et Stewart dans leur ouvrage publié par l'AEI à la fin des années 1960, "*It is not true that no evidence of adverse employment effects have been not found. On the contrary, the weight of the evidence overwhelmingly demonstrates the results long predicted by economists. Unfortunately, much of it lies in scattered economic journals and is unknown to most public leaders*" (Peterson et Stewart, 1969 : 5). La volonté est aussi de contrecarrer les études officielles du BLS (cf. les polémiques évoquées plus haut) ou plus largement commanditées par le Ministère du travail, dont on soupçonne toujours le manque d'objectivité. Ainsi, lorsque que la *Minimum Wage Study Commission* est instaurée en 1977, un groupe d'experts est constitué par l'AEI pour mener des études indépendantes, et qui publiera ses résultats la même année que la *MWSC* (Rottenberg, 1981)⁴⁷.

Milton Friedman, la grande figure de l'université de Chicago (où il a été rejoint par Stigler), et qui fait partie de l'« *academic advisory board* » de l'AEI dès sa création en 1944, déploiera toute son énergie et son talent pour dissiper ce qu'il estime être des contrevérités sur le salaire minimum. Il utilise tout le capital de légitimité scientifique accumulé dans le champ académique (couronné par l'obtention du prix en la mémoire d'Alfred Nobel en 1976), pour intervenir dans de nombreux médias – journaux, magazines, radio, télévision...- et pour pourfendre les syndicats, principaux promoteurs du salaire minimum⁴⁸. Selon lui, ce dernier nuit gravement à l'emploi de certaines catégories, et même, selon une de ses formules restées célèbres (prononcée lors d'une interview à *Playboy magazine* en 1973) "*I've often said : the minimum-wage rate is the most anti-Negro law on the books* » (cité par Cohen, 2012 : 2). Cependant, malgré tous les efforts déployés, jusqu'à la seconde moitié des années 1970, ces thèses semblent avoir un succès limité dans la sphère politique, le salaire minimum non seulement n'ayant pas été aboli, mais continuant à être augmenté. Aussi, dans un article au ton désabusé, Stigler constate que les économistes n'ont finalement que très peu d'impact sur leur société : « *elsewise would not some of our relatively uncontroversial findings, such as the perversity of minimum wage laws as devices to aid poorly paid workers, long ago have been accepted?* » (Stigler, 1976b : 348)⁴⁹. Il fait preuve là de trop de pessimisme. A la fin des années 1970- tournant des années 1980, les élites, et pas seulement du côté républicain, commencent à se rallier⁵⁰. Le relais politique sera tout trouvé en la personne de Ronald Reagan, qui déclare, lors de sa campagne électorale, avec le même sens de la nuance qu'un

⁴⁶ Cf. par exemple les attaques de Peterson (1957) contre Lester et Reynold.

⁴⁷ Cependant, les résultats des travaux de l'équipe de l'AEI furent assez largement convergents avec ceux des travaux commandités par la *MWSC*, ce qui alla dans le sens du relatif consensus évoqué plus haut (Eccles et Freeman, 1982).

⁴⁸ "*You almost always when you have bad programs have an unholy coalition of the do-gooders on the one hand, and the special interest on the other. The minimum wage law is as clear a case as you could want. The special interests are of course the trade unions – the monopolistic trade craft unions*" (<http://www.politisite.com/2014/01/02/milton-friedman-minimum-wage-myths/>, consulté le 12/08/2015).

⁴⁹ En totale cohérence avec les positions de son article de 1946, il ne fait en effet aucun doute pour Stigler que l'impact négatif du salaire minimum est un acquis indiscutable de la (bonne) science économique « *One evidence of professional integrity of the economist is the fact that it is not [c'est Stigler qui souligne] possible to enlist good economists to defend protectionist programs or minimum wage laws* ». (Ibid : 349).

⁵⁰ Ainsi, le *New York Times*, considéré comme le grand journal de l'intelligentsia de gauche aux Etats-Unis, adoptera une position hostile au salaire minimum de la fin des années 1970 à la première moitié des années 1990. Ainsi dans un éditorial de la rédaction du 17 août 1977, il est affirmé "*The basic effect of an increase in the minimum wage would be to intensify the cruel competition among the poor for scarce jobs.... [For this reason] "Minimum wage legislation has no place in a strategy to eliminate poverty."* De même, le titre d'un éditorial du 14 janvier 1987 est sans ambiguïté : « *The Right Minimum Wage: \$0.00* ».

Milton Friedman, « *The minimum wage has caused more misery and unemployment than anything since the Great Depression* » (Nordlund, op.cit. : 179).

Le paradoxe français

Nous nous sommes focalisés jusqu'ici sur les Etats-Unis. De fait, au Royaume-Uni, la question du salaire minimum tend à disparaître des débats politiques et sociaux, encore davantage de la sphère académique jusqu'au début des années quatre-vingts - nous y reviendrons dans la section suivante. En France, on l'a noté plus haut, le salaire minimum, avec les lois de 1950 et 1970 a occupé, comme aux Etats-Unis, une place importante dans l'agenda politique et les débats dans les sphères politique et sociale. Pourtant - et c'est là un paradoxe - le thème est pratiquement absent du débat économique académique. Certes, dès 1954 est paru un article sur les "effets économiques" du SMIG. Mais il est publié dans *l'American Economic Review*, sous la plume d'un enseignant de l'université de Toronto (Eastman, 1954)⁵¹. Du côté des économistes académiques français, le silence est assourdissant : entre 1945 et 1980, dans les deux grandes revues académiques de l'époque, la *Revue d'Economie Politique* et la *Revue économique* (créée en 1950), aucun article - théorique ou empirique - n'est consacré au salaire minimum⁵². L'économie du travail est un champ en formation, et ses auteurs sont préoccupés par les problèmes de répartition au niveau macroéconomique et non pas d'emploi (Vernières, 2014). Les quelques articles consacrés au salaire minimum que nous avons pu identifier sont parus dans des revues juridiques - et notamment *Droit Social* - ou liés à l'administration - comme la *Revue Française du Travail*, publiée par le Ministère du Travail, ou *Etudes et Conjonctures*, qui deviendra *Economie et Statistique* en 1969, publiée par l'Insee). Ils sont essentiellement consacrés à des aspects institutionnels et statistiques⁵³, les seuls effets économiques qui peuvent y être éventuellement abordés concernant l'impact sur les salaires et les prix - en phase avec les préoccupations de l'époque⁵⁴.

Ce n'est qu'au tout début des années 1980 qu'apparaissent les premières tentatives d'évaluation de l'impact du SMIC sur l'emploi - alors qu'au même moment, aux Etats-Unis, c'est l'idée d'un trop plein d'études qui s'impose⁵⁵ -, non sans préoccupations politiques, et avec un lien avec les débats américains (Fourçans, 1980, Rosa, 1981)⁵⁶. Ces dernières et les quelques autres qui

⁵¹ Mobilisant les données statistiques disponibles, l'auteur montre que le salaire minimum ne semble pas avoir eu d'impact sur l'emploi, mais qu'en revanche, ses premières hausses semblent s'être répercutées presque intégralement sur les salaires et sur les prix - exactement ce que le gouvernement voulait éviter.

⁵² Dans la *Revue économique*, quelques articles présentent la loi de 1950 sur les conventions collectives et mentionnent donc rapidement le salaire minimum (notamment Gazier, op.cit.). A cours de l'ensemble de la période, le seul article qui mentionne le salaire minimum dans son titre (en l'occurrence le "SMIG", alors que l'on est passé au SMIC depuis plusieurs années) est consacré à une modélisation de la boucle prix-salaire (Deruelle, 1975). Dans la *Revue d'économie politique*, de façon avant tout descriptive, ou relatant tout au plus les débats syndicaux et politiques, certaines mentions au salaire minimum apparaissent dans des chroniques annuelles sur "le mouvement ouvrier et la législation sociale" ou sur "l'évolution des salaires".

⁵³ C'est aussi le cas du seul ouvrage académique (l'auteur est chercheur au CNRS) consacré au salaire minimum, sur cette période (un *Que-Sais-Je*, paru en 1978), qui passe notamment complètement sous silence les débats théoriques et empiriques anglo-saxons (Courthéoux, 1978).

⁵⁴ Ainsi Constantin (1964) dénonce (sans apporter d'éléments empiriques) la "sclérose" de la structure des salaires, du fait que tous les salaires seraient indexés de fait sur le SMIG ; Bégué (1978) essaye d'estimer l'impact des hausses du salaire minimum sur l'ensemble de la masse salariale au niveau national.

⁵⁵ D'où le titre ironique de l'article de Eccles et Freeman, op.cit. ("*what, another minimum wage study?*"), et le conseil qui était donné aux doctorants des années 1980 de choisir un autre sujet de recherche (Neumark et Washer, 1988 : 2)

⁵⁶ André Fourçans, qui était spécialiste de finance (et qui ne cite d'ailleurs aucune étude française ou étrangère sur le salaire minimum, ni même en économie du travail), deviendra par la suite député européen pour un parti de centre droit. L'étude de Jean-Jacques Rosa, membre de la société du Mont Pélerin, et qui a joué un rôle

suivront jusqu'au début des années 1990, elles-aussi fondées sur des séries temporelles - n'arriveront cependant pas à établir de façon robuste un effet négatif du SMIC sur l'emploi, y compris des jeunes⁵⁷. On a là un deuxième aspect du paradoxe français, puisque la forte augmentation du SMIC depuis le début des années 1970 et son niveau élevé laissait a priori prévoir un impact au moins aussi important qu'aux Etats-Unis. Cette attente est bien illustrée par la conclusion de l'article publié par l'OCDE de Bazen et Martin (1991) - le plus solide de la série, mais qui a échoué lui aussi -, fruit d'un compromis entre exigence scientifique et volonté d'éclairage de la politique publique : *"We have not been able to establish satisfactorily, however, that increases in real youth labour costs have had a negative impact on youth employment - even though we believe this to be the case. Some estimates were found which would support this hypothesis but they are not very robust. Nevertheless, the estimated youth minimum-wage elasticities lie in a range from -0.1 to -0.2 which spans the consensus values found in the North American and British literature. The adult employment elasticity with respect to the minimum wage appears to be zero."* (Bazen et Martin, op.cit. : 215). Dans son rapport sur la France la même année, dont les conclusions furent largement reprises par la presse et eurent un impact important sur le débat en France, l'OCDE se basa sur cette étude pour affirmer que le SMIC avait un impact négatif sur l'emploi des jeunes mais aussi sur les non qualifiés⁵⁸.

III. Le tournant des années 1990 et l'émergence d'une « nouvelle économie du salaire minimum »

De nouveaux contextes socioéconomiques et politiques

Aux Etats-Unis, c'est en janvier 1981 que la dernière augmentation du salaire minimum fédéral prévue par l'amendement adopté en 1977 (sous la présidence de Jimmy Carter) prend effet. C'est à la même date que Ronald Reagan prend ses fonctions. Il s'opposera au cours de ses deux mandats à toute augmentation. Le salaire minimum fut donc constant en termes nominaux entre 1981 et 1989, et baissa de plus de 26% en termes réels - se retrouvant, en termes de pouvoir d'achat, au niveau le plus bas depuis 1960, et près de 41% inférieur au niveau atteint en 1968 (le plus haut niveau sur la période 1960-2015). Aussi, au cours de la cette décennie, c'est au niveau des Etats que des évolutions importantes vont avoir lieu : un nombre croissant d'entre eux vont augmenter - et parfois de façon substantielle - leur salaire minimum, ce qui fait qu'à la fin de la décennie les contrastes interétatiques vont être importants. Au niveau fédéral, les amendements du FLSA de 1989 et de 1996 visant à augmenter le salaire minimum feront l'objet d'intenses débats et tractations politiques entre Démocrates et Républicains, relançant par là aussi l'intérêt pour les travaux d'évaluation. C'est notamment dans le cadre des débats préparatoires à l'amendement de 1996 que prennent place les contributions de Card et Krueger - ce dernier étant à l'époque chef économiste du *Department of Labour*. Mais les années 1990 voient aussi le renouveau de la mobilisation sociale au niveau local autour de la thématique du *living wage*, des campagnes de pétitions et

important dans l'introduction de la pensée de l'Ecole de Chicago en France, paraît dans l'ouvrage édité par l'AEI (Rottenberg, op.cit.).

⁵⁷ La seule exception est Bazen et Skourias (1997), mais qui passera relativement inaperçu, les études sur séries temporelles se trouvant fortement dévaluées après la publication de l'ouvrage de Card et Krueger - cf. plus bas.

⁵⁸ L'étude de Bazen et Martin, qui restera pendant plusieurs années la référence sur le sujet, eut aussi un impact important à l'étranger. Quelques années plus tard, Stephen Bazen eut un entretien sur le sujet avec Tony Blair, à la demande de ce dernier. Alors candidat pour le poste de Premier Ministre, Blair voulait connaître les résultats de l'expérience française pour mieux éclairer les conséquences possibles du salaire minimum qu'il proposait d'introduire au Royaume-Uni (Stephen Bazen, entretien avec l'auteur, Berkeley, 30 mars 2015).

de référendums réussissant à faire adopter dans certaines municipalités des salaires minima dont le niveau est bien au dessus du salaire minimum fédéral (Reich, 2010).

En France, ne serait-ce que du fait des mécanismes d'indexation du SMIC, la trajectoire de ce dernier fut bien évidemment différente de celle du salaire minimum fédéral américain. Cependant, le tournant de la rigueur (1983) marque une inflexion importante de la politique, la priorité n'étant plus au rattrapage des plus bas salaires par rapport au salaire moyen, comme au cours des années 1970, mais à la lutte contre l'inflation et puis, de façon croissante, contre le chômage. C'est dans ce contexte que peu à peu une certaine convergence de vues, certes encore implicite, va peu à peu voir le jour au sein des élites administratives et de nombreux politiques, selon lequel le niveau du SMIC pose un problème pour l'emploi, et notamment pour les jeunes. La nécessité de baisser le coût du travail fait son chemin à partir de la fin des années 1980 (portée notamment, au sein de l'administration, par la Direction de la Prévision, cf. Collomb, 2010, chap.6) - et ce avant même la publication de l'OCDE mentionnée plus haut, ou les travaux de Jean-Paul Fitoussi à l'OFCE allant dans le même sens, et préconisant l'adoption d'un système de subvention à l'emploi (Fitoussi, 1994). L'abaissement des cotisations sociales employeurs, adoptées dans le cadre de la loi quinquennale pour l'emploi en 1993, offrira une réponse politique relativement consensuelle⁵⁹, soutenue par le plus éminent économiste français, Edmond Malinvaud, ancien directeur de l'INSEE et professeur au Collège de France (Drèze, Malinvaud et alii., 1994). De fait, la politique du SMIC (à part la parenthèse liée aux conséquences de la réduction de la durée du travail à 35h par semaine) restera très modérée à partir du milieu des années 1980, et les "coups de pouce" disparaissent pratiquement à partir de 2007 (Gautié, 2009)⁶⁰.

Mais c'est surtout au Royaume-Uni que les changements vont être les plus importants au cours de la période, puisqu'ils vont conduire à l'adoption d'un salaire minimum national, près de 50 ans après la France, et plus de 60 après les Etats-Unis. De fait, si l'idée d'un salaire minimum a émergé dans les années 1920 dans le programme du *Labour Party* (notamment sous l'impulsion des Webb, qui en étaient membres), elle disparaît pratiquement complètement à partir des années 1930 (Waltman, 2008). A partir de la seconde guerre mondiale notamment, la priorité est donnée à la lutte contre la pauvreté par la mise en place d'un système de sécurité sociale et une politique d'assistance publique - et de fait le rapport Beveridge (de 1942), qui dresse les grandes lignes du modèle social de l'après-guerre, et qui sera au fondements du *Welfare State* britannique, ne fait ainsi aucune mention du salaire minimum⁶¹. Au niveau de la formation du salaire, la priorité est donnée à la promotion de la négociation collective - et c'est aussi dans cet objectif que les *Trade Boards* sont transformés en *Wage Councils* en 1945. Tout au long de la période, les syndicats - en fort contraste avec leurs homologues américains et français - restent d'ailleurs dans leur grande majorité opposés à tout salaire minimum national. Les raisons, qui sont les mêmes que celles qu'avaient avancées Samuel Gompers au nom de l'AFL dès avant la première guerre mondiale (voir plus

⁵⁹ Le principe d'une telle baisse avait été évoqué dès le début des années 1980. En juin 1981, le gouvernement de Pierre Mauroy nouvellement installé, avait décidé d'augmenter le SMIC de 10%, mais avait annoncé en même temps que les coûts entraînés pour les entreprises seraient en partie compensés par une baisse des charges sociales pour les entreprises (*Le Monde*, du 04/06/1981). Celle-ci cependant n'a pas eu lieu.

⁶⁰ En termes réels, le SMIG puis SMIC a progressé de 143% entre 1967 et 1983, de 23% de 1984 à 2006, et de 3% entre 2007 et 2013 - soit une augmentation totale sur l'ensemble de la période de 214%. Sur la même période (1967-2013), le salaire minimum fédéral américain a perdu 20% de son pouvoir d'achat.

⁶¹ Ceci découle notamment du changement de diagnostic sur les causes de la pauvreté. En 1899, dans sa première grande enquête sur la pauvreté, Rowntree avait mis en avant l'insuffisance du salaire comme une des causes majeures. Quarante plus tard, dans son enquête de 1941, il insiste bien davantage sur des facteurs comme le chômage, la maladie, la vieillesse, ou la disparition du "*male breadwinner*" du ménage. Cette enquête influence les conceptions de Beveridge.

haut), ont été clairement explicitées au congrès du *Trade Union Congress* de 1948 (Bowlby, 1957) : les syndicats se trouveraient évincés de leur rôle premier, celui de négocier les salaires, au profit d'une instance politique, ce qui entraînerait leur perte d'attractivité et leur affaiblissement⁶² ; de plus, il y aurait une forte probabilité que le minimum devienne un maximum, devenant de fait un norme y compris pour les entreprises qui auraient les moyens de payer un salaire plus élevé.

Les années 1980-1990 marquent un tournant. Sous les coups de butoir des gouvernements conservateurs de Margareth Thatcher et John Major, les syndicats voient leur pouvoir fortement s'éroder. Les *Wages Councils*, d'abord affaiblis par diverses réformes (*Wage Councils Act* de 1979, *Wages Act* de 1986), sont définitivement abolis en 1993 (*Trade Union and Employment Reform Act*). Les raisons en sont données dans l'introduction du texte de loi : "*Wages Councils were established in the early 1900s when there were no employment rights, no general health and safety legislation and little social security protection. They have no role to play in the 1990s*" (Waltman, op.cit. : 74). Dans ce nouveau contexte, le *Labour Party*, puis le *TUC*, se rallient à partir de la seconde moitié des années 1980 au salaire minimum national, qui figure dans le programme du *Labour* aux élections de 1992. Il faut attendre l'élection de Tony Blair en 1997 pour que soit introduit le *National Minimum Wage*, qui prend effet en avril 1999. Blair est particulièrement favorable sur le principe (même si très prudent dans la mise en oeuvre), car il voit le salaire minimum comme un des éléments clés du "*making work pay*" qui est un des fondements de la nouvelle conception du *Welfare* porté par le *New Labour*.

La fragilité du "profesional consensus"

Si l'ouvrage de Card et Krueger peut être considéré, vues les réactions qu'il a suscitées (nous y reviendrons plus bas), comme un véritable "pavé dans la mare", il n'en est pas pour autant un coup de tonnerre dans un ciel complètement serein. Plusieurs signes avant coureurs d'un ébranlement du *profesional consensus* scellé au début des années 1980 au sein de la sphère académique étaient apparus. La forte baisse (en termes réels) du salaire minimum fédéral au cours des années 1980 ne s'étant pas accompagnée de l'effet positif attendu, certaines études avaient introduit l'idée que l'impact sur l'emploi du salaire minimum avait peut-être été surestimé (Brown, 1988 ; Wellington, 1991). Mais surtout, le consensus, en y regardant de plus près, apparaissait plus fragile que ne voulait le faire apparaître la communauté des économistes, avant tout soucieuse de faire reconnaître sa scientificité et sa capacité d'expertise. De fait, comme le reconnaissent Brown, Gilroy et Kohen (op.cit.) eux-mêmes, les résultats des études restaient souvent divergents, et les plus convergents (vers la fourchette des élasticités retenues, cf. plus haut) reposaient avant tout sur des études sur séries temporelles dont les limites étaient nombreuses⁶³.

⁶² Certains syndicats soutiendront une telle position jusqu'aux années 1990 ; ainsi, selon l'*Amalgamated Engineering Union (AEU)* "*you can't advance free collective bargaining and at the same time advance the National Minimum Wage. The two things must be incompatible*" (AEU, 1991, cité par Waltman, op.cit. : 77).

⁶³ Nettement plus critique dans sa propre revue de littérature sur les effets du salaire minimum sur le chômage et l'emploi des jeunes - qui date certes d'avant les travaux de la *Minimum Wage Study Commission* - Zell (1978) avait noté : "*the available data are of extremely poor quality. Economic theory has far surpassed the state of the data. As a result, extremely sophisticated models, including all of the "right" variables [...] cannot be estimated as originally presented. Instead, serious compromise must be made in which some desired variables are omitted, proxies are used for other variables for which data do not exist*" p.8). Il soulignait qu'au total : "*Although the majority of the sophisticated models do find significant disemployment effects for the minimum wage (that is, a reduction in employment in response to an increase in the minimum wage), other valid approaches yield inconclusive results. Furthermore, of those studies yielding the theoretically expected negative impact of the minimum wage, the range of estimated effects is sufficiently large as to make the estimates of uncertain policy value*" (p.3).

Bien au-delà de l'économie du travail, ce type d'économétrie, dont les résultats étaient notamment très sensibles aux spécifications retenues, notamment, traversait en fait une crise à la fin des années 1980 (Angrist et Pischke, 2011). Comme l'avait noté Leamer (1983), *"Hardly anyone takes data analysis seriously. Or perhaps more accurately, hardly anyone takes anyone else's data analysis seriously"* (cité par Angrist et Pischke, op.cit. : 3). De fait, comme l'avait souligné Freeman (1989) dans l'introduction de son recueil "d'essais en économie (du travail) empirique", la meilleure stratégie (et son premier conseil) était d'étudier la réaction des marchés *"when they experience sufficiently sharp exogeneous shocks as to create 'natural experiments'"* (Freeman, op.cit.: x)

La controverse autour de "Myth and Measurement"

C'est cette prescription que vont mettre en oeuvre Card et Krueger dans une série d'articles à partir du début des années 1990, et qui seront la trame de la première partie de leur ouvrage. Dans l'introduction de ce dernier les auteurs insistent bien sur leur apport méthodologique de leur démarche : profitant de l'expérience des années 1980 en matière de politique de salaire minimum au niveau des différents Etats, la grande innovation est d'appliquer systématiquement la méthode des "expériences naturelles" en comparant des groupes de "traitement" et des groupes de "contrôle" - *"Our approach is to identify a series of "natural experiments" that would provide convincing evidence even to a skeptic"* (Card et Krueger, op.cit. : 17). Ils reprennent notamment les résultats de leur étude parue l'année précédente dans *l'American Economic Review* portant sur la comparaison de l'évolution de l'emploi dans un échantillon de *"fast-foods"* en Pennsylvanie et dans le New Jersey (Card et Krueger, 1994), et qui en est la meilleure illustration. Une enquête téléphonique auprès des restaurants des deux Etats, menée avant et après une augmentation du salaire minimum dans le New Jersey (alors qu'il restait stable en Pennsylvanie), leur permet d'appliquer la méthode de la double différence (*"differences in differences"*). Leur résultat est iconoclaste : non seulement, la hausse du salaire minimum n'a pas pénalisé l'emploi dans les *fast foods* du New Jersey, mais il semble même au contraire avoir eu un impact positif. D'autres de leurs études d'impact confirment l'absence d'un impact négatif significatif sur l'emploi. Au-delà, une série d'autres constats empiriques contredisent les implications du modèle standard, qui suppose que tous les travailleurs sont toujours payés à leur productivité marginale : le fait notamment qu'il y ait un pic dans la distribution des salaires au niveau du salaire minimum ; que beaucoup de salariés dont le salaire était inférieur au nouveau niveau du salaire minimum ne soient pas licenciés après la hausse de ce dernier ; ou encore, que même des salariés qui ne sont pas rattrapés par le nouveau salaire minimum voient, à la suite de la hausse de ce dernier, leur salaire augmenter ...Ils retrouvent de nombreux constats mis en avant par leur collègue de Princeton Richard Lester près d'un demi-siècle auparavant, dont ils font aussi un précurseur de la méthode des doubles différences, et à qui ils rendent un hommage appuyé, en lui dédiant notamment leur ouvrage.

Mais les deux auteurs ne se contentent pas d'établir de nouveaux résultats, ils s'en prennent à ceux des études antérieures. Reprenant un certain nombre de travaux en séries temporelles, en coupe (*cross-section*), ou données de panel⁶⁴, ils montrent comment leurs résultats sont peu robustes aux changements de spécification, cette dernière tendant à être systématiquement

⁶⁴ Comme celle de Neumark et Washer (1992), parmi les premiers à introduire les comparaisons d'évolution de l'emploi dans les différents Etats selon l'évolution de leur salaire minimum ; Card, Katz et Krueger (1994) avaient montré que l'effet négatif constaté sur l'emploi des *teenagers* dans cette étude était uniquement dû à l'introduction dans la régression, très contestable selon eux, d'une variable mesurant le taux de scolarisation (*school-enrollment*) des *teens*.

orientée pour obtenir des résultats négatifs significatifs sur l'emploi⁶⁵, pour confirmer les préjugés théoriques, mais aussi pour complaire aux attentes des revues académiques. Au total selon, la recherche sur laquelle s'est fondé le consensus professionnel des années 1970-1980 est gravement entaché par " *the specification searching and publication bias*"⁶⁶. C'est seulement dans le dernier chapitre qu'ils abordent les aspects théoriques permettant de fonder leurs résultats empiriques. Dans la lignée des modèles introduits notamment par Burdett et Mortensen (1989), ils proposent un modèle de monopsonne "dynamique", dans lequel du fait de l'information imparfaite et plus généralement des frictions du processus d'appariement sur le marché du travail, peut émerger un équilibre caractérisé par des bas salaires (et même inférieurs à ceux du modèle de concurrence parfaite, d'où la référence au monopsonne) et un taux d'emplois vacants élevé. Dans ce cadre, l'introduction d'un salaire minimum peut augmenter le nombre d'emplois pourvus en faisant basculer vers un équilibre avec salaires plus élevés et taux de rotation (*labour turnover*) plus faible - le nombre d'emploi vacants et la durée moyenne des vacances baissant.

On pouvait s'attendre à ce que les réactions à l'article de 1994 et à l'ouvrage soient vives. Elles ont été d'une rare intensité, si bien que Deaton (1996) a pu dire que ses deux collègues avaient été traités comme s'ils avaient été des maltraitants d'enfants ("*child molesters*")⁶⁷. Les critiques se sont notamment concentrées sur l'article phare repris dans l'ouvrage, portant sur la comparaison des fast-foods en Pennsylvanie et au New Jersey et qui avait obtenu les résultats les plus contraires à la *doxa* - à savoir un effet positif du salaire minimum sur l'emploi. Est critiquée notamment, et parfois avec un ton très virulent, la mauvaise qualité supposée des données, obtenues par une enquête téléphonique à la méthodologie incertaine (Welch, 1995 ; Neumark et Wascher, 2000). La démarche, basée sur des données récoltées peu avant et peu après les hausses du salaire minimum (et donc pouvant être biaisés par des effets d'anticipation, ou des délais d'ajustement), et supposant que, en l'absence de modification du salaire minimum, l'emploi aurait évolué de la même façon dans les deux Etats, est elle aussi remise en cause. Selon le jugement sévère de Hammermesch, "*their cases are neither natural, nor experiments*" (1995 : 837). Assez rapidement circule une contre-étude, qui, à partir de données d'emploi et de salaire fournis par un échantillon de fast-foods de Pennsylvanie et du New Jersey, obtient des résultats contraires, et met en évidence l'effet négatif attendu du salaire minimum sur l'emploi (Neumark et Washer, 1995)⁶⁸. Mais les critiques vont plus loin, mettant en doute le caractère scientifique de la démarche de Card et Krueger, leur objectivité, voire leur intégrité ou celles de membres de la profession qui les soutiennent. Ainsi sont mis en cause les processus de référés qui ont permis à leurs articles, qui servent de base à leur livre, d'être publiés, et notamment pour leur article phare, dans la plus prestigieuse d'entre elle

⁶⁵ Ils reprennent la critique de Leamer qui avait souligné que "*non experimental econometric studies are particularly prone to specification searching and data mining*" (Card et Krueger, op.cit. : 192). Leur critique porte plus particulièrement sur les études en séries temporelles, pour lesquelles "*there is no clear guide for the proper specification [...] Researchers have much discretion over explanatory variables that they include, the functional form that they impose [...]*" (Ibid. : 186).

⁶⁶ "*We think a more likely explanation for these results is that early literature was affected by specification searching and publication biases induced by the economics profession tendency to prefer studies that find negative statistically significant effects of the MW on employment*" (Ibid. : 192).

⁶⁷ David Card se souvient que l'année de la publication de l'ouvrage, ses étudiants doctorants qui étaient sur le "*job market*" revenaient vers lui traumatisés : "*My god, you cannot imagine all what these people say about you*". (Entretien avec l'auteur, Berkeley, 21 mai 2015).

⁶⁸ Les premières données pour mener cette étude ont été fournis par l'*Employment Policies Institute*, un *Think Tank*, créé quelques années auparavant (1991), presque entièrement consacré à la dénonciation des méfaits du salaire minimum, et semble-t-il assez largement financé par l'association professionnelle des restaurateurs. Neumark et Wascher refuseront pendant plusieurs mois de les transmettre à Card et Krueger, ce qui amènera certains commentateurs à dénoncer cette pratique de "*hit and run scholarship*" (Kennan, 1995 : 1961).

(*l'American Economic Review*)⁶⁹. Lorsque Card reçoit en 1995 la plus haute distinction de la profession des économistes, la *John Bates Clark Medal*⁷⁰, un éditorialiste de *Business Week*, met en cause *l'American Economic Association*, et insinue que c'est grâce à ses appuis politiques qu'il a obtenu cette récompense (Deaton, op.cit. : 1). Les adversaires de Card et Krueger célèbrent Neumark et Wascher comme des "héros" (selon le terme de Robert Barro, de Harvard - cité par Léonard, 2000 : 117). Certains, comme James Buchanan, prix Nobel, n'hésitent pas à les exclure de la communauté scientifique, les accusant de renier les fondements mêmes de la science économique, pour des intérêts partisans et idéologiques⁷¹. Card et Krueger (2000) répondront aux critiques contre leur article si contesté en répliquant ses résultats à partir de données d'entreprises du BLS (et retrouvant un effet légèrement positif sur l'emploi, mais cette fois-ci non significatif), et en montrant avec le recul, que les évolutions postérieures à la période initialement étudiée ne remettait pas en cause leurs premiers résultats⁷². Après cette date, et au cours des vingt années qui ont suivi, les deux auteurs ne sont plus intervenus dans le débat sur le salaire minimum, notamment affectés par le déferlement et la violence des critiques - "*we were pushed out of the ring*", selon les mots de Card, vingt ans après la polémique⁷³.

Certains aspects rhétoriques de *Myth and Measurement* - au sens précisé plus haut -, perçus comme prétentieux et provocants, ont déplu⁷⁴. Mais la virulence des réactions surpasse de loin un simple agacement, et c'est bien le contenu qui est en cause. De fait, les auteurs ont commis deux crimes de lèse-majesté. Le premier est que, non content d'avancer simplement leurs propres résultats, ils démontent ceux de nombreux de leurs collègues, et parmi eux, certains des plus en vue dans la communauté des économistes du travail, et spécialistes du domaine⁷⁵ - les accusant même d'être en partie volontairement biaisés. Dans son commentaire de l'ouvrage, Osterman ne s'y trompe pas : "*This book is a damning indictment of how labor economics has been practiced over the past three decades [...] what the book tell us about the practice of labor economics [...] is troubling with respect to the quality, and objectivity, of empirical work. [...] If they are too polite to say so, in effect, they charge that some investigators pushed the limits of acceptable practice to produce results consistent with theory*" (Osterman, 1995 : 839). Mais plus grave, leur vrai crime est d'avoir, pour ainsi dire, renversé la table, et remis en cause empiriquement et théoriquement l'orthodoxie que l'école

⁶⁹ Ainsi selon Welch, "*The New Jersey/Pennsylvania Survey is published in the American Economic Review as testimony to the vagaries of the review process*" (Welch, op.cit. : 848).

⁷⁰ Cette distinction, décernée par l'AEA, récompense (à l'époque tous les deux ans, depuis 2010 chaque année), le meilleur jeune économiste établi aux Etats-Unis de moins de 40 ans.

⁷¹ "*No self-respecting economist would claim that increases in the minimum wage increase employment. Such a claim, if seriously advanced, becomes equivalent to a denial that there is even minimum scientific content in economics, and that, in consequence, economists can do nothing but write as advocates for ideological interests. Fortunately, only a handful of economists are willing to throw over the teaching of two centuries; we have not yet become a bevy of campfollowing whores.*" (Buchanan, *Business Week*, cité par Deaton, op.cit. : 2).

⁷² Ils montrent que la hausse du salaire minimum fédéral de 1996, qui a affecté la Pennsylvanie mais pas le New Jersey (du fait de son salaire minimum étatique supérieur), n'a pas eu non plus d'impact négatif sur l'emploi. Analysant de façon détaillée les données (finalement accessibles) utilisées par Neumark et Wascher (1995 et 2000), ils montrent comment leur résultat résulte uniquement du biais de leur échantillon non représentatif de fast-foods.

⁷³ Entretien avec l'auteur, Berkeley, 21 mai 2015. Card, surpris par l'ampleur des réactions, fut notamment très affecté de perdre tous ses amis à l'université de Chicago où il avait été en poste après son doctorat.

⁷⁴ La première phrase du compte-rendu de *Myth and Measurement*, dans la revue du très conservateur *Cato Institute* est la remarque selon laquelle "*This volume (beginning with its title) exudes hubris*" (Adie et Gallaway, 1995 : 137). Leur mentor Lester y est présenté comme "*something of an apologist of the trade-union movement*" (op.cit. : 137).

⁷⁵ Les articles de Finis Welch sont plus particulièrement pris comme exemple (Card et Krueger 1995, p.192 et svtes). On comprend la tonalité des réactions de ce dernier.

de Chicago avait réussi à mettre en place au sein de l'économie du travail depuis les années 1970, en poussant notamment "hors du ring" les institutionnalistes. Le sous-domaine du salaire minimum en était la meilleure place forte, et la *doxa* énoncée par Stigler cinquante ans auparavant la tour inexpugnable. S'en prendre à ce dernier - et mettre autant en avant son adversaire Richard Lester, stratégie rhétorique loin d'être innocente - ne pouvait apparaître que comme une provocation insupportable, s'attaquant au fondement même de tout l'édifice. Certes, au cours des années 1980, certaines approches en termes d'imperfection de marché et d'asymétrie d'information (comme par exemple les théories du salaire d'efficience) avaient commencé à pénétrer dans l'économie du travail, mais sans en affecter le cœur. En s'attaquant au salaire minimum, les deux auteurs ont bien conscience des enjeux : "*Economists fascination with the minimum wage arises in large because it provides such a clear test of standard neoclassical model*" (Card et Krueger, 1995 : 11). Et de fait, pour les tenants du modèle standard oser dire que le salaire minimum n'a pas d'impact négatif sur l'emploi voire qu'il peut avoir dans certaines circonstances un impact positif, c'est équivalent à remettre en cause la loi de la gravité - ce serait comme si un physicien affirmait que l'eau remonte la pente des collines ("*water runs uphill*"), selon les termes de Buchanan (Léonard, 2000 : 137)⁷⁶

La "nouvelle économie du salaire minimum" depuis le milieu des années 1990

L'ouvrage de Card et Krueger et les controverses qu'il a suscitées marquent une étape importante dans le regain et le renouveau des débats sur le salaire minimum⁷⁷. Cependant, on ne saurait occulter que c'est de façon concomitante au Royaume-Uni, qu'à la même période, des jalons importants sont posés dans la remise en cause du "consensus professionnel" sur les effets négatifs sur l'emploi du salaire minimum, assez largement partagé à l'époque par les économistes britanniques, et même parmi ceux proches du *Labour Party*⁷⁸. C'est sous l'impulsion notamment de deux jeunes économistes, Alan Manning et Stephen Machin, que sont menés les premiers travaux empiriques montrant que l'abolition des *Wage Councils* avait eu pour seul effet d'accroître les inégalités de salaire sans impact positif sur l'emploi (Dickens et al., 1993; Machin et Manning, 1994), mais aussi des travaux théoriques sur le monopsonne dynamique (Manning 1994)⁷⁹.

Sous la houlette de Machin et Manning, paraît en 1996 un article - dont la toile de fond théorique est le modèle du monopsonne - cosigné avec d'autres économistes européens (Dolado et alii., 1996), visant clairement à influencer le débat public européen, et en premier lieu britannique - où le salaire minimum, on l'a noté plus haut, était un des points clé de la bataille électorale en cours⁸⁰. En se référant aux travaux de Card et Krueger - ce qui leur vaudra d'être accusé par un de leurs commentateurs, Gilles Saint Paul, de succomber à un effet de mode -

⁷⁶ Dans la même veine, Finis Welch, dans une interview à *Time Magazine*, donne le conseil suivant à Alan Krueger : "*If you drop an apple and it rises, question your experiment before concluding that the laws of gravity have been repealed.*" (cité par Deaton, op.cit. : 1).

⁷⁷ Si on devait dater le véritable début de la "*new minimum wage research*", on pourrait prendre comme référence, en suivant en cela Neumark et Wascher (1988: 2-3), le symposium apparaissant sous ce titre du numéro d'octobre 1992 de *Industrial and Labor Relations Review*, où sont publiés notamment deux articles de Card, un article cosigné de Krueger, et un article de Neumark et Wascher, le tout introduit par un article d'Ehrenberg qui en souligne bien l'originalité, notamment méthodologique, des contributions.

⁷⁸ Ainsi Richard Layard de la *London School of Economics*, qui sera conseiller de Tony Blair lors de sa campagne électorale, et qui avec son collègue Stephen Nickell d'Oxford, est alors le meilleur spécialiste reconnu des problèmes d'emploi et de chômage, est opposé à l'adoption d'un salaire minimum national jusqu'à la seconde moitié des années 1990. Il avait notamment critiqué les résultats de Bazen (1990) selon lesquels l'introduction d'un salaire minimum n'aurait qu'un impact modeste sur l'emploi, (Stephen Bazen, entretien avec l'auteur, Berkeley, 30 mars 2015).

⁷⁹ Manning écrira dix ans plus tard l'ouvrage de référence sur le sujet (Manning 2003).

⁸⁰ L'article est publié dans la revue *Economic Policy*, créée en 1985, et dont l'objectif éditorial clairement affiché est d'éclairer les décideurs publics ("*policy makers*").

les auteurs y montrent que les éléments empiriques que l'on peut tirer des expériences britanniques, espagnoles, françaises et néerlandaises, amènent à conclure que les effets négatifs potentiels du salaire minimum sur l'emploi ont été exagérés. Dans le cas de la France, ils trouvent notamment que les fortes hausses du SMIC au cours des années 1970 jusqu'au début des années 1980 n'a pas eu d'impact négatif sur l'emploi. Cependant, quelques années plus tard, en partie les mêmes auteurs (côté français), montrent dans une comparaison France / Etats-Unis, sur des données des années 1980, que les hausses de salaire minimum semblent bien avoir un impact négatif sur l'emploi - l'élasticité étant plus forte en France, du moins pour les hommes (Abowd, Kramarz et Margolis 1999)⁸¹. Aussi les auteurs concluent : "*These results are consistent with the perfectly competitive markets view of the LM [...] Our results contrast sharply with Card and Krueger [...] They present a stronger challenge to the Card and Krueger results than would be the case for an analysis of either country taken by itself*" (Abowd, et al., op.cit : 24). Ce travail, qui a connu différentes versions et extensions, est d'autant plus important qu'il restera comme le travail de référence dans le débat français sur les effets du salaire minimum sur l'emploi.

Depuis les années 2000, les trajectoires nationales des débats académiques sont relativement contrastées. En France, il n'y a pratiquement plus d'étude directe de l'impact du SMIC (notamment sur l'emploi⁸²) et les travaux empiriques se sont massivement réorientés vers l'évaluation des effets de l'abaissement des cotisations sociales sur les bas salaires - thématique évidemment liée à celle du SMIC, mais distincte. La mise en place, à partir de 2011, d'un comité d'expert chargé de remettre chaque année un rapport au gouvernement pour donner un avis sur l'augmentation discrétionnaire du SMIC (le "coup de pouce"), a donné lieu à un renouveau d'études statistiques sur le domaine. Au cours des années récentes, des travaux de recherche ont ouvert de nouvelles perspectives, en s'intéressant notamment aux effets du SMIC sur les relations sociales, la négociation collective et les politiques salariales (Aghion, Algan et Cahuc, 2011 ; Castel, 2012 ; Fougère, Gautier et Roux 2014). Au Royaume-Uni au contraire, stimulés par l'introduction du *National Minimum Wage (NMW)* en 1999, et pour beaucoup directement impulsés par la *Low Pay Commission* (voir aussi plus bas), les travaux ont été à la fois plus nombreux et plus riches au cours des vingt dernières années, en termes de thématique et de méthodologie. Concernant les effets sur l'emploi, un certain consensus semble avoir émergé, selon lequel malgré son augmentation importante du *NMW* sur la période 1999-2007⁸³, l'impact de ce dernier sur l'emploi aurait été très modéré (Metcalfe, 2007). Un certain nombre de travaux s'intéressent à d'autres effets - les inégalités de salaire, les prix, les profits....

C'est, sans surprise, aux Etats-Unis que les travaux sur l'évaluation de l'impact sur l'emploi sont les plus nombreux, et, en même temps, que les controverses restent les plus vives. Dans la lignée de la voie ouverte par Neumark et Wascher (1992), un certain nombre de travaux, qui utilisent des enquêtes nationales (notamment le *CPS*) pour comparer l'évolution de l'emploi dans les différents états en fonction du niveau et de l'évolution du salaire minimum, continuent à trouver des effets négatifs sur l'emploi, pour les jeunes et/ou les moins qualifiés.

⁸¹ Les auteurs utilisent une méthode originale, en utilisant le panel de trois ans de l'*Enquête Emploi*, sur la période 1981-1986, pour mesurer l'impact différentiel sur les transitions emploi-chômage des salariés rattrapés par la hausse du SMIC par rapport aux salariés semblables mais payés juste au-dessus du nouveau SMIC.

⁸² De fait, comme le SMIC au cours de la période a augmenté peu et de façon continue (i.e. très peu de variabilité temporelle), et qu'il n'y a pas de variabilité géographique, et que de plus un certain nombre de politiques ont été déployés pour contrecarrer ses effets potentiels sur l'emploi (abaissement des cotisations sociales, emplois aidés...) il devient très difficile voir impossible d'essayer d'isoler ces derniers.

⁸³ Le *NMW* a augmenté en termes réels de plus de 32% entre 2000 et 2007 ; en revanche, du fait de la crise, le gouvernement a par la suite décidé d'avoir une politique plus restrictive, et il a perdu près de 5% en pouvoir d'achat entre 2007 et 2013 (calcul de l'auteur à partir des données de l'OCDE).

Cependant, depuis 2010, la méthodologie de ces travaux a été mise en cause, étant affectée par des biais d'hétérogénéité spatiale - les trends d'évolution emploi étant plus élevés dans les Etats où le salaire minimum est plus faible - plutôt des Etats du Sud - que dans les Etats où le salaire minimum est plus élevé et a connu d'avantage d'augmentation - plutôt des Etats du Nord (Allegreto et al., 2011)⁸⁴. Pour mieux contrôler ce type de biais, dans la lignée de Card et Kruger (1994), Dube et al. (2010) comparent l'évolution de l'emploi dans les restaurants dans 64 paires de comtés (*counties*) limitrophes dans des Etats différents, et sur une période de dix-sept ans, pour mieux contrôler des effets de moyens termes. Ils ne trouvent pas d'impact négatif significatif sur l'emploi. D'autres travaux, moins nombreux, portent sur des études de cas, à partir de données récoltées sur un échantillon limité d'entreprises. Leur défaut est bien évidemment de ne pas obtenir des résultats forcément généralisables. Mais leur grand intérêt est, du fait de la richesse des données (complétées parfois aussi par des entretiens avec les managers et salariés) de mieux saisir l'ensemble des modes d'ajustement des entreprises ("*adjustment channels*") à une augmentation du salaire minimum (i.e., outre la modification du volume d'emploi, la hausse des prix, le réaménagement des horaires et autres réorganisations, l'intensification du travail...), renouant ainsi avec les questionnements des institutionnalistes - pour une illustration récente, voir Hirsch et al. (2015). Ouvrir la "boîte noire" permet en même de mieux comprendre pourquoi l'effet sur l'emploi constaté est dans certains cas très limité.

Cependant, et plus particulièrement à partir du premier type d'études, le débat reste assez largement focalisé sur la mesure des effets directs sur l'emploi, avec l'objectif explicite d'influer sur les décideurs publics, au niveau national, étatique ou municipal. Dans la lignée de Stigler et Peterson (voir plus haut), les adversaires du salaire minimum, emmenés par Neumark et Washer - dont l'ouvrage de synthèse paru en 2008 se veut un antidote à celui de Card et Krueger -, affirment que la grande majorité des travaux économiques les plus robustes confirment les prédictions du modèle standard⁸⁵. Selon eux, ce fait reste encore trop méconnu y compris parmi les économistes, dont certains, parmi les plus éminents, soutiennent des hausses du salaire minimum⁸⁶. D'autres synthèses - certaines recourant à des méta-analyses, notamment dans la lignée du travail de Card et Krueger (1995) sur les études en séries temporelles - mettent au contraire en avant le fait que les résultats des recherches vont plutôt dans le sens d'effets très faibles voire nuls (Doucouliagos et Stanley, 2009 ; Schmitt, 2013 ;

⁸⁴ Dube résume de façon claire la critique générale adressée à l'approche de Neumark et Washer : "*the "state panel" studies effectively compare all states to all states, while accounting for possible differences by including statistical controls. [...] There are some obvious virtues for the state panel approach, since it uses a lot more variation than an individual case study. However, it also assumes that we can find enough control variables to include in our regression that will make Texas look like Massachusetts. As it turns out, this is a heroic assumption that badly biases the results.*" (Dube, 2011 : 4). Cette critique n'a pas manqué de déclencher une polémique (Neumark et al., 2013).

⁸⁵ Neumark (2015) va même jusqu'à comparer les tenants d'un impact nul sur l'emploi aux "climato-sceptiques", ce qui déclencha leur profonde indignation (Sylvia Allegreto et Michael Reich, entretiens avec l'auteur, Berkeley, 12 mai 2015).

⁸⁶ Faisant ainsi référence à un texte paru dans la presse en 2006, signé par 665 économistes dont des Prix Nobel, en faveur d'une hausse du salaire minimum, Neumark et Washer posent la question "*can 665 economists be wrong?* ; et précisent : "*it seems to us that, with regard to questions about the disemployment effects of minimum wages (MW), the handful of studies reporting positive or no effects are given far too much weight. Researchers often summarize the existing literature by citing one or two studies claiming positive effects, along with a couple of studies reporting negative effects, which can give the impression that labor economics research is roughly equally balanced on the two sides of this question, and that, therefore, one should not confidently hold the view that minimum wages reduce employment*" et concluent : "*We suspect that many well meaning economists endorse MW increases because of unfamiliarity with the body of research on the distributional effects of MWs.*" (Neumark et Washer, 2008 : 291-292). Mais de nouveau, début 2014, 600 économistes ont signé un appel pour augmenter le salaire minimum, dont de nombreux prix Nobel (Arrow, Diamond, Maskin, Schelling, Solow, Spence, Stiglitz).

Belman et Wolfson, 2014)⁸⁷. Au total, vingt ans après la parution de *Myth and Measurement*, le *professional consensus* semble bien avoir disparu. Au début des années 1990, un sondage auprès d'un échantillon d'économistes avait mis en lumière que 90% d'entre eux pensaient que le salaire minimum avait un effet négatif sur l'emploi (Card et Krueger, 1995 : 1). En 2013, invités à donner leur avis sur l'affirmation selon laquelle "*Raising the federal minimum wage to \$9 per hour would make it noticeably harder for low-skilled workers to find employment*", les éminents économistes du panel constitué par la *Booth School of Business* de l'université de Chicago apparaissent beaucoup plus partagés : aucun n'est tout à fait d'accord (*strongly agree*) ou tout à fait en désaccord (*strongly disagree*) ; un tiers sont plutôt d'accord et une même proportion plutôt pas d'accord (*agree* : 34% et *disagree* : 32%), tandis qu'un quart (24%) n'ont pas vraiment d'avis (*uncertain* : 24%). En revanche, seuls 11% sont plutôt ou fortement en désaccord avec la proposition selon laquelle "*The distortionary costs of raising the federal minimum wage to \$9 per hour and indexing it to inflation are sufficiently small compared with the benefits to low-skilled workers who can find employment -that this would be a desirable policy.*" (47% étant plutôt ou tout à fait d'accord, et 32% sans avis tranché)⁸⁸.

Economie et politique du salaire minimum : trois configurations nationales

Même si la science économique du salaire minimum (comme du reste l'ensemble de la science économique) est - dans ses théories et comme ses méthodes empiriques - complètement internationalisée, on vient de voir que les débats économiques, y compris dans la seule sphère académique, gardent encore aujourd'hui de fortes spécificités nationales. Dans le prolongement de Fourcade (2009), il convient de chercher les raisons de ces spécificités dans les modes d'articulation et d'interaction entre la sphère académique et les autres sphères ici distinguées. On peut distinguer de ce point de vue trois configurations nationales.

Aux Etats-Unis, le débat est depuis plus d'un siècle intense et hautement politisé, se déroulant de plus en plus non pas seulement au niveau fédéral, mais aussi au niveau des Etats et des municipalités. Cette politisation résulte notamment du dispositif adopté au niveau fédéral et existant aussi aujourd'hui dans la plupart des Etats (tous, sauf les rares qui ont adopté un mécanisme d'indexation), qui fait que la moindre augmentation de salaire minimum doit passer par l'amendement d'une loi. Ceci, comme on l'a noté plus haut, ne peut que raviver à chaque fois les débats, et ce d'autant plus que l'on est dans un système bipartisan favorable à la cristallisation des clivages et aux surenchères politiques⁸⁹. Toujours au sein de la sphère politique, le rôle particulier de la Cour Suprême est aussi une forte spécificité américaine. Mais s'il a été déterminant, on l'a vu, jusqu'après la seconde guerre mondiale, il l'est beaucoup moins aujourd'hui. Un point crucial est en revanche que la mobilisation autour du salaire minimum dépasse largement la sphère politique, et va même bien au-delà des syndicats et organisations patronales, pour gagner la société civile - de multiples groupes plus ou moins organisés, comme on l'a noté, se mobilisant notamment au niveau local (Reich, op.cit.). Au total, dans ce contexte, on comprend comment les économistes sont sollicités par de nombreux acteurs, et même sommés, en quelque sorte, de prendre position en tant qu'experts - ce qui ne manque pas d'attiser les clivages au sein de la sphère académique et susciter par là

⁸⁷ Comme Neumark et Wascher (2008), Schmitt (op.cit.) et Belman et Wolfson (op.cit.) proposent des synthèses de l'ensemble des effets du salaire minimum, au-delà du simple impact sur l'emploi.

⁸⁸ Ces résultats sont à prendre avec précaution, car même si l'échantillon a été constitué pour être le plus représentatif possible des économistes des plus grandes universités américaines - en vue de les interroger régulièrement sur des grandes questions économiques qui font le débat public - sa taille est très limitée (une cinquantaine) - voir : http://www.igmchicago.org/igm-economic-experts-panel/poll-results?SurveyID=SV_br0IEq5a9E77NMV ; dernier accès : 20 août 2015.

⁸⁹ Il faut noter que, selon une causalité inverse, cette propriété du dispositif américain résulte en partie elle-même du fait que lors de son adoption en 1938, le salaire minimum était fortement clivant politiquement, mais de façon trans-partisane, ses adversaires regroupant une coalition de Républicains et de Démocrates du Sud.

constamment de nouveaux travaux. Cette mobilisation, on l'a vu, passe en partie aussi par tout un ensemble de *think-tanks* et organismes d'études à la marge du monde académique, plus ou moins liés à des groupes politiques et des lobbies économiques et sociaux. Prendre appui sur le capital de légitimité scientifique accumulé dans le champ académique - lui-même très structuré verticalement, via l'existence de prix et reconnaissances symboliques (au premier rang desquels le prix Nobel), mais aussi à travers le "*ranking*" de ses revues et départements d'économie universitaires (Fourcade et al., 2015) - est un élément clé pour, selon l'expression de Bourdieu, "s'autoriser à parler avec autorité" dans le débat public. On comprend mieux aussi la stratégie consistant à essayer de "pousser l'adversaire hors du ring", pour essayer de fonder sa crédibilité en tentant de persuader que seul son camp parle au nom de *la science économique*. Cependant l'influence via le débat public est aléatoire et parfois limitée - même quand il y a un relatif consensus, comme on l'a vu à la fin des années 1970 (Stigler, 1976b, Eccles et Freeman, 1982). Aussi, une autre façon de rapprocher l'expertise économique du décideur public est de d'investir le champ de l'administration, à travers des postes de conseiller économique à la Maison Blanche ou au Ministère du travail. Ainsi Alan Krueger était *chief economist* du *Department of Labor* lorsque le président Clinton a lancé la campagne pour l'amendement adopté en 1996 (cf. plus haut), et occupait le même poste au *Council of Economic Advisers*, lorsque Barack Obama a, en 2012, lancé la campagne pour un nouvel amendement⁹⁰.

La France apparaît à de nombreux égards, un cas opposé à celui des Etats-Unis. Alors que les économistes universitaires américains sont très présents dans le débat public au moins depuis les années 1950⁹¹, leurs collègues français, on l'a souligné plus haut, sont restés jusqu'à récemment remarquablement discrets - et aujourd'hui encore la recherche sur le salaire minimum reste beaucoup moins active qu'au Royaume-Uni et aux Etats-Unis. Ce fait est d'autant plus remarquable que le salaire minimum a joué depuis 1950 en France un rôle non seulement sur le marché du travail mais pour l'économie tout entière autrement plus important qu'aux Etats-Unis. On a donc là en apparence un véritable paradoxe à la Wilsenski⁹², que les difficultés méthodologiques spécifiques à l'évaluation des effets du SMIC déjà évoquées ne suffisent pas expliquer. Le contexte politique a joué un rôle important. Si l'adoption du SMIG a suscité de vifs débats à l'Assemblée Nationale, ceux-ci ont porté avant tout sur ses modalités de fixation et non pas sur son principe - qui faisait largement consensus au sein de la classe politique d'alors. Les préoccupations concernent avant tout ses effets sur les prix, et non pas sur l'emploi - du fait aussi que le contexte économique en France est à l'époque radicalement différent de celui qui a vu adopter le *FLSA* aux Etats-Unis douze ans plus tôt. Quant à la réforme importante instaurant le SMIC, et la politique très active suivie jusqu'au début des années 1980, elle a été portée en grande par le consensus post-traumatique (à droite comme à gauche, chez les patrons comme chez les syndicats) faisant suite aux événements de mai 1968. Les mécanismes d'indexation automatiques adoptés (mais, eux aussi, la résultante de ce relatif consensus) ont contribué aussi "dépolitiser" la question du salaire minimum, et, en conséquence, à moins focaliser la recherche académique sur ce thème. Cependant, le "paradoxe français" sur le rôle de l'expertise économique aussi bien dans les débats et que dans l'adoption des politiques du salaire minimum est en partie trompeur. Contrairement aux apparences, les économistes ont pu jouer un rôle, et peut-être même relativement important, mais dans une autre sphère que le champ académique (sous-développée et longtemps inféodée

⁹⁰ La sélection dans ces postes est évidemment en partie endogène, les économistes y accédant en fonction de leur position concernant des mesures politiques déjà décidées mais pas encore mises en oeuvre.

⁹¹ Jusque dans des supports *a priori* inattendus - on l'a vu avec Friedman intervenant dans *Playboy*.

⁹² L'économiste américain Harold Wilenski avait mis en lumière au début des années 1980, en comparant les différents pays de l'OCDE, une relation inverse entre l'ampleur des politiques de l'emploi déployées et le nombre de travaux d'évaluation qui leur étaient consacrés.

au droit) ou le débat public (monopolisé par les partis politiques et les partenaires sociaux) : à savoir la sphère administrative. Jusqu'aux années 1990, les économistes les plus compétents en techniques quantitatives et en même temps les plus ouverts sur le monde académique international, étaient dans les grandes administrations (en premier lieu l'INSEE et la direction de la prévision du Ministère des Finances) et/ou avaient été formés en leur sein. On peut penser que c'est là que ce sont aussi en partie forgés les relatifs consensus successifs concernant le salaire minimum - et on a vu que l'idée selon laquelle il était nécessaire de baisser le coût du travail non qualifié était largement partagé au sein des élites politiques et administratives avant même que les travaux académiques n'apportent des éléments permettant d'étayer cette opinion. Ce canal d'influence particulier des économistes en France contribue au modèle que l'on pourrait qualifier de (relative) "dépolitisation technocratique", en contraste fort avec les Etats-Unis⁹³.

Enfin, le Royaume-Uni, en quelque sorte entre ces deux extrêmes, offre lui aussi un modèle spécifique. C'est là, on l'a vu, qu'est né le débat académique sur le salaire minimum, autour notamment des grandes figures de Marshall et des Webb. Il est dès cette époque très politisé - surtout du côté de ses partisans - les Webb, on l'a vu, étant membres du parti travailliste. Cependant, après une mise en sommeil de plus d'un demi-siècle, il renaît dans une configuration nettement différente. Au début des années 1990, la sphère académique est (depuis longtemps) beaucoup plus autonomisée vis à vis du politique⁹⁴, et les économistes britanniques y occupent une place éminente, fondée aussi sur leur reconnaissance internationale. Les débats idéologiques sont vifs à partir des années 1980 sur tous les sujets ayant trait au marché du travail, mais le gouvernement travailliste va opter une politique très pragmatique lorsqu'il introduit le salaire minimum, en introduisant la *Low Pay Commission* (LPC). Celle-ci, composée de représentants du monde du travail et du monde de l'entreprise, ainsi que d'experts indépendants, notamment d'éminents économistes universitaires spécialistes du domaine, remet chaque année un rapport détaillé assorti de recommandation sur la politique à mener en termes de salaire minimum. La LPC va dès lors jouer un rôle central dans la régulation du débat public, contribuant à une certaine dépolitisation de ce dernier : comme l'a noté Brown, "*The minimum wage quickly won all-party support and became, in principle, politically uncontroversial.*" (2009 : 429). Cette dépolitisation se fonde notamment sur une interaction originale (si on compare aux cas aussi bien américain que français) entre débat académique et expertise sociale - la LPC procédant notamment à des auditions d'acteurs très divers et commanditant aussi des enquêtes de terrain. Cette forme de dépolitisation que l'on pourrait qualifier de "démocratique" n'est peut-être pas, en retour, sans effet sur le débat économique au sein de l'académie, qui, on l'a noté est à la fois moins passionné (surtout qu'aux Etats-Unis) et en même temps plus riche et ouvert en termes de travaux menés.

Conclusion

Embrassant l'ensemble de la période que nous avons parcourue, l'observateur des débats académiques autour du salaire minimum pourrait être tenté de voir dans les trois étapes ici distinguées une belle illustration d'un processus dialectique, reflétant lui-même l'évolution de l'économie du travail, et plus largement, dans une certaine mesure, de la discipline

⁹³ L'instauration du Comité d'Expert sur le SMIC en 2011 continue, selon nous, de s'inscrire dans ce modèle, dans sa composition (seulement des économistes, et pour la plupart membres ou proches de grandes administrations économiques), et dans son fonctionnement, si éloignés de la *Low Pay Commission*.

⁹⁴ Les *think-tanks* jouent un rôle important au Royaume-Uni mais moindre qu'aux Etats-Unis.

économique dans son ensemble. Le premier moment, qui débute dès la fin du XIX^{ème} siècle, serait celui d'une science économique naissante, aux théories foisonnantes et peu formalisées, et au rapport à l'empirie à la fois limitée et mal assurée. Le débat économique reste encastré dans un débat de société plus large, à une époque où les frontières entre sphères académiques, politiques administratives et socio-économiques sont pour le moins poreuses.

Le deuxième moment serait celui de l'affirmation de l'économie comme science - "l'économie positive" selon les canons de l'Ecole de Chicago⁹⁵. Appliqués à la question du salaire minimum, ceux-ci définissent de façon stricte aussi bien les critères d'une bonne théorie - un modèle aux implications falsifiables, et notamment en termes d'emploi -, que les modalités du rapport à l'empirie - la théorie précède l'empirie, et celle-ci n'est convoquée que pour "tester" les implications de celle-là, l'économétrie devenant la méthode privilégiée. Ce moment est celui du triomphe d'une certaine orthodoxie, imposant sa conception de la science tout autant que ses thèses, et nous avons vu comment les approches institutionnalistes ont été, au cours de cette période, "poussées hors du ring". La richesse des constats empiriques d'un Lester n'ont pas fait le poids face à la critique d'un manque de théorie précise et d'une méthode empirique non pertinente portée par Machlup et Stigler. Selon le mot célèbre de Coase, les institutionnalistes, de façon générale, n'avaient rien à mettre en avant "*except a mass of descriptive material, waiting for a theory, or a fire*" (cité par Rutherford, 2001 : 25)⁹⁶. Même si l'ensemble de la communauté de la nouvelle économie du travail, qui a vu progressivement le jour à partir des années 1960, ne partageait pas le radicalisme de Friedman et Stigler, on a vu comment un consensus avait pu émerger et s'imposer à la fin des années 1970. Le salaire minimum a un effet négatif sur l'emploi, la cause était entendue. La seule question portait sur l'ampleur de cet effet, et l'économétrie est venue donner une fourchette d'élasticités à laquelle la profession s'est ralliée - l'impact négatif, mais globalement faible et concentré sur les jeunes, étant un compromis somme toute satisfaisant aussi bien les gardiens du temple de Chicago que pour les économistes beaucoup plus modérés comme Richard Freeman⁹⁷.

Ce consensus reposait sur des bases empiriques fragiles, et des fondements théoriques réducteurs. Le troisième moment, lancé notamment par l'ouvrage de Card et Kruger, est celle du dépassement, empirique tout d'abord, mais se basant aussi sur nouvelles théories, qui

⁹⁵ McCloskey résume ainsi les principaux préceptes de cette conception de la science économique : "(1) *Prediction (and control) is the goal of science*, (2) *Only observable implications (or predictions) of a theory matter to its truth*; (3) *Observability entails objective, reproducible experiments* ; [...] (5) *Objectivity is to be treasured; subjective observation (introspection) is not scientific knowledge*; (6) *Kevin's dictum: "when you cannot express in numbers, your knowledge is of meagre and unsatisfactory kind* , [...] (8) *it is the business of methodology to demarcate scientific reasoning from non scientific, positive from normative [...]*" (Mc Closkey, 1983 : 484.)

⁹⁶ Deux cents ans auparavant, David Hume, le philosophe écossais, avait proposé le même sort aux mauvais ouvrages de connaissance selon les mêmes critères : "*does it contain any abstract reasoning concerning quantity or number? No; Does it contain any experimental reasoning concerning matter of fact and existence? No. Commit it then to the flames, for it can contain nothing but sophistry and illusion*" (cité par McCloskey, op.cit. : 485).

⁹⁷ Celui-ci, professeur à Harvard, est un des pionniers et une des figures clé de cette nouvelle économie du travail appliquée. Mais son positionnement est assez particulier. Il revendique en effet aussi bien l'héritage de Chicago que celui des institutionnalistes. Son ouvrage de 1989 (Freeman, op.cit.), est ainsi dédié à Becker et Gregg Lewis (les deux fondateurs de l'économie du travail de l'Ecole de Chicago) mais aussi à Dunlop, grande figure des "*industrial relations*", qui a été son professeur à Harvard.

permet de finalement réintégrer, avec de nouveaux fondements, l'apport des institutionnalistes⁹⁸ - sans pour autant, cependant, en garder toute la richesse (Kaufman, 2010b). Ce moment est aussi celui de la réconciliation entre la rigueur de la science - portée par la "révolution de la crédibilité" sur le terrain empirique (Angrist et Pischke, 2010), et la formalisation rigoureuse des mécanismes à l'oeuvre sur un marché du travail imparfait dans le domaine théorique - et la complexité du réel. L'apport des institutionnalistes a (au moins en partie) été réintégré en quelque sorte dans le langage commun de la science économique. Le salaire minimum n'a semble-t-il pas toujours et partout un impact négatif sur l'emploi, et la voie est ouverte à l'exploration de l'ensemble des "chaines d'ajustement" - qu'une conception trop réductrice de la démarche scientifique avait eu tendance à réduire à l'état de boîte noire - ainsi qu'à l'analyse de leur contextualisation⁹⁹.

Cette narration (au sens de *story telling*) n'est pas sans fondement, ni surtout sans attrait. Elle a notamment le mérite de conforter l'image d'une science économique qui, à travers des controverses parfois vives, progresse constamment et s'affirme ainsi comme un champ de savoir cumulatif, et, par là, comme une véritable science. Mais, outre le fait qu'elle suppose en quelque sorte la fin de l'histoire (la dialectique n'admet pas de quatrième moment !), elle est trop réductrice dans ce qu'elle laisse entrevoir des facteurs à l'oeuvre dans l'évolution des débats, aussi bien dans leur forme que leur contenu. Nous avons notamment souligné combien, au-delà des arguments strictement "scientifiques", le déroulé des controverses, loin d'être anecdotique, reflétait d'autres enjeux. On pourrait s'en tenir au plus évident - le fait que l'engagement politique des protagonistes influence non seulement leur opinion économique, mais aussi leur mode d'argumentation et leur stratégie de persuasion, à l'intérieur et à l'extérieur du champ académique. On a vu ainsi comment des arguments d'autorité avaient été mobilisés pour discréditer Card et Krueger et tenter de les "pousser hors du ring" - non d'ailleurs sans un certain succès¹⁰⁰.

Mais au-delà des engagements politiques de personnes, et plus fondamentalement, il ressort de notre analyse historique que ce sont des logiques collectives qui sont à l'oeuvre, et qui se jouent, dans chaque contexte historique spécifique, dans le mode d'articulation entre le champ académique et les autres sphères que nous avons évoquées ici. Ceci permet notamment de comprendre comment la prise en compte collective de l'enjeu politique a pu à certaines périodes jouer non pas dans le sens de la division du champ de l'économie académique mais au contraire dans celui du renforcement de sa cohésion qui en est une de ses spécificités fortes comparé aux sciences humaines et sociales (Fourcade et alii., op.cit.). Ainsi, au-delà des raisons proprement scientifiques - fragiles, on l'a vu -, on ne peut analyser l'émergence du "*profesional consensus*" au cours des 1970, sans comprendre comment il était un enjeu

⁹⁸ En quelque sorte fraîchement rené de ses cendres - pour filer la métaphore coasienne - Richard Lester ne pourra ainsi que regretter que Machlup n'ait pas vécu assez longtemps pour prendre connaissance des travaux de cette nouvelle génération d'économiste du travail (Lester, 1994).

⁹⁹ Les études restent encore rares dans ce domaine. Les résultats de Neumark et Wascher (2004) mettent en lumière les possibles complémentarités institutionnelles qui peuvent contribuer à expliquer les différences d'ampleur des effets du salaire minimum sur l'emploi selon les pays.

¹⁰⁰ Mais, et aussi au-delà de l'économie du travail, ce genre de stratégie n'est pas l'apanage d'un seul camp. McCloskey (1983 : 485), elle-même pourtant en rupture avec l'Ecole de Chicago, note comment l'accusation de "dogmatisme" a trop fréquemment et trop facilement servi d'argument aux adversaires des thèses de celle-ci.

majeur de la crédibilité de l'économie en tant que science de l'aide à la décision publique, vis à vis des autres sciences (notamment sociales, par rapport auxquelles il fallait légitimer sa position dominante), mais aussi, et en premier lieu, vis à vis des décideurs publics¹⁰¹. Que les économistes puissent se diviser au sujet de phénomènes complexes comme les canaux de transmission de la politique monétaire, à la rigueur ; mais qu'ils soient incapables de statuer dans quel sens jouera l'impact sur l'emploi d'une augmentation du salaire minimum alors que la réponse renvoie aux fondements mêmes de l'analyse microéconomique standard de base, voilà qui était en mesure de ruiner définitivement une crédibilité chèrement acquise.

L'analyse comparative entre trois pays ici retenus contribue aussi à mettre en lumière, comment le débat académique s'articule au débat public dans des contextes nationaux et des périodes historiques spécifiques. On peut alors mieux comprendre comment le débat autour du salaire minimum se structure, y compris au sein de la sphère académique, en fonction de la demande politique et sociale et ses formes de médiation. En revanche, évaluer comment et dans quelle mesure l'expertise économique influe, *in fine*, sur la prise de décision publique, nécessiterait une analyse rigoureuse de l'élaboration des politiques publiques qui dépasse très largement le cadre de cet article.

(

¹⁰¹ Les années 1970 sont secouées par la mise en doute de cette crédibilité. Ainsi le président Nixon, selon sa célèbre boutade, rêvait d'un économiste manchot, pour éviter d'avoir comme réponse à chaque question sur un problème économique : "*one the one hand.... on the other hand*". Milton Friedman ouvre l'introduction de son recueil *Inflation et systèmes monétaires* (traduction *Dollars and deficits* réédité en 1976) par ce constat affligé : "*Laissez trois économistes ensemble et vous êtes assurés d'avoir au moins quatre avis sur la politique à suivre*". *Telle est l'idée reçue à la mode [...]*"

Bibliographie

- ABOWD J.M, KRAMARZ F., et MARGOLIS D.N. [1999], "Minimum Wages and Employment in France and the United States", *NBER Working Paper*, 6996.
- ADIE D.K. et GALLAWAY L. [1995]. "Book Review: *Myth and Measurement*", *Cato Journal*, 15(1), p.137-140.
- AGHION P., ALGAN Y. et CAHUC P. [2011], "La société civile et l'Etat. L'interaction entre la coopération et la réglementation du salaire minimum", *Revue Française d'Economie*, XXV (3), janvier, p.39-78.
- ALLEGRETTO, S.A., DUBE A., et REICH M. [2011], "Do Minimum Wages Really Reduce Teen Employment? Accounting for Heterogeneity and Selectivity in State Panel Data." *Industrial Relations*, 50(2), p. 205-240.
- ANGRIST J.D. et PISCHKE J-S. [2010], "The Credibility Revolution in Empirical Economics: How Better Research Design is Taking the Con out of Econometrics", *Journal of Economic Perspectives*, 24(2), Spring, p.3-30.
- AVRANE C. [2013], *Ouvrières à domicile. Le combat pour un salaire minimum sous la Troisième République*, Rennes, Presses Universitaire de Rennes
- BAZEN S. [1990], "On the Employment Effects of Introducing a National Minimum Wage." *British Journal of Industrial Relations*, 28(2), p.215-26.
- BAZEN S. et SKOURIAS N. [1997], "Is There a Negative Effect of Minimum Wages on Youth Employment in France?", *European Economic Review*, 41, p.723-732.
- BAZEN S. et MARTIN J.P. [1991], "The Impact of the Minimum Wage on Earnings and Employment in France", *OECD Economic Studies*, 16, Spring, p.200-221.
- BELMAN D. et WOLFSON P.D. [2014], *What Does the Minimum Wage Do?* Kalamazoo, MI, Upjohn Institute for Employment Research.
- BERMAN E. [1923], "The Supreme Court and the Minimum Wage", *Journal of Political Economy*, 31(6), December, p.852-856.
- BLACKBURN S.S. [2009], "Curse or Cure? Why Was the Enactment of Britain's 1909 Trade Boards Act so Controversial?" *British Journal of Industrial Relations*, 47(2), p.214-239.
- BOYVAL P. [1912], *La Lutte contre la Sweating-System. Le Minimum légal de Salaire. L'Exemple de l'Australasie et de l'Angleterre*, Paris, Félix Alcan.
- BOYER R. [1986], *La théorie de la régulation*, Paris, La Découverte.
- BOWLBY R.L. [1957], "Union Policy Toward Minimum Wage Legislation in Postwar Britain", *Industrial and Labor Relations Review*, 11(1), p.72-84.
- BEGUE J. [1978], " Hausse du SMIC et effets sur la masse salariale", *Economie et Statistique*, 100, mai, p.11-17.
- BERGER S. [2003], *Notre première mondialisation*, Paris, Le Seuil.
- BRESSOL E. [2002], "La difficile naissance du SMNIC", *Cahiers de l'Institut d'Histoire de la CGT*, XX, mai, p.4-5.
- BROWN W.M. [1940], "Some Effects of the Minimum Wage on the Economy as a Whole", *American Economic Review*, 30(1), March, p.98-107.

- BROWN C. [1988], "Minimum Wage Laws: Are They Overrated?" *Journal of Economic Perspectives*, 2(3), Summer, p.133-145.
- BROWN W. [2009], "The Process of Fixing the British National Minimum Wage, 1997-2007" *British Journal of Industrial Relations*, 47(2), p.429-443.
- BROWN C., GILROY C. et KOHEN A. [1982], "The Effect of Minimum Wage on Employment and Unemployment", *Journal of Economic Literature*, 20(2), June, p.487-528.
- BURDETT K. et MORTENSEN D.T. [2000], "Equilibrium Wage Differentials and Employer Size", *Discussion Paper*, n°860, Northwestern University, Center for Mathematical Studies in Economics and Management Science.
- CARD D., KATZ L. et KRUEGER A.B. [1994], "Comment on David Neumark and William Wascher, "Employment Effects of Minimum and Subminimum Wages: Panel Data on State Minimum Wage Laws", *Industrial and Labor Relations Review*, 47(3), April, p. 487-497.
- CARD D. et KRUEGER A.B. [1994], "Minimum Wages and Employment: A Case Study of the Fast-Food Industry in New Jersey and Pennsylvania", *American Economic Review*, 84(4), September, p.772-793.
- CARD D. et KRUEGER A.B. [1995], *Myth and Measurement. The New Economics of the Minimum Wage*, Princeton, Princeton University Press.
- CARD D. et KRUEGER A.B. [2000], "Minimum Wages and Employment: A Case Study of the Fast-Food Industry in New Jersey and Pennsylvania: Reply", *American Economic Review*, 90(5), December, p.1397-1420.
- CASTEL N. [2012], "L'usage du SMIC contre les salaires, le cas des centres d'appel", *Notes de l'Institut Européen du Salariat*, 25, janvier, p.1-4.
- CHASSONERY-ZAIGOUCHE C. [2014], *Expliquer, Quantifier, Prouver : Une Histoire de l'Economie des Discriminations, 1957-2010*, thèse en sciences économiques, Université Paris 1.
- CLARK J.B. [1913], "The Minimum Wage", *The Atlantic Monthly*, September, p.289-291
- COHEN D. [2012], "Minimum Wage Doomsayers Are Still Wrong After 74 Years", *Huffington Post*, 25/06/2012. http://www.huffingtonpost.com/donald-cohen/minimum-wage_b_1621767.html.
- COLLOMB F. [2010], *Genèse et transformation des politiques de l'emploi en France. Une histoire des représentations chez l'élite décisionnaire de l'emploi*, thèse en sociologie, Université Paris 1.
- CONSTANTIN G. [1964], "Une maladie de l'économie nationale : la sclérose de la structure des salaires", *Droit Social*, 2, février, p.99-101.
- COURTHEOUX, J-P. [1978], *Le salaire minimum*, Paris, Presses Universitaires de France.
- DEAKIN S. et GREEN F. [2009], "One Hundred Years of British Minimum Wage Legislation" *British Journal of Industrial Relations*, 47(2), p.205-213.
- DEATON A. [1996], "Letter from America: the Minimum Wage", *Royal Economic Society Newsletter*, October p.1-2.
- DERUELLE D. [1975], "Hausse à court terme du salaire minimal, tension sur la marché du travail et mouvement des prix et du SMIG", *Revue économique*, 26(3), p.365-409.

- DICKENS R., GREGG P., MACHIN S., MANNING A. et WADSWORTH J. [1993], "Wages Councils: Was There a Case for Abolition?" *British Journal of Industrial Relations*, 31(4), p.515-529.
- DOUCOULIAGOS, H. et STANLEY T.D. [2009]. "Publication Selection Bias in Minimum-Wage Research? A Meta-Regression Analysis." *British Journal of Industrial Relations*, 47(2), p.406-428.
- DOUGLAS D.W. [1919], "American Minimum Wages at Work", *American Economic Review*, 9(4), December, p.701-738.
- DOUGLAS P. [1928], "The Economic Theory of Wage Regulation", *The University of Chicago Law Review*, 5(2) (Feb.), p. 184-218.
- DOUTY H.M. [1960], "Some Effects of the \$1 Minimum Wage in the United-States", *Economica*, 27, n°106, May, p.137-147.
- DREZE J., Malinvaud E. et al., [1994], «Croissance et emploi : l'ambition d'une initiative européenne», *Revue de l'OFCE*, 49, (avril), p.247-288.
- DUBE A, [2011], "Minimum Wage Laws and the Labor Market: What Have We Learned Since Card and Krueger's Book *Myth and Measurement*?" *Next New Deal (The Blog of the Roosevelt Institute)*, 1er septembre, p.1-7.
- DUBE A, LESTER T.W, et REICH M. [2010], "Minimum Wage Effects Across State Borders: Estimates Using Contiguous Counties." *Review of Economics and Statistics*, 92(4), p. 945-964.
- DURAND P. [1950] « La loi du 11 février sur les conventions collectives du travail (2ème partie) », *Droit Social*, vol. 13, p.155-163.
- EASTMAN H.C. [1954], « The Economic Effects of the French Minimum Wage Law », *American Economic Review*, 44(3), June, p.369-376.
- ECCLES M. et FREEMAN R.B. [1982], "What, Another Minimum Wage Study?", *American Economic Review*, 72(2), May, p. 226-232
- FILENE E.A. [1923] « The Minimum Wage and Efficiency », *American Economic Review*, 13(3), September, p.411-415.
- FITOUSSI J.P. [1994], "Wage Distribution and Unemployment: the French Experience", *American Economic Review*, 84(2), May, p.59-64.
- FOUGÈRE D., GAUTIER E. et ROUX S. [2014], "The Impact of the National Minimum Wage on Industry-Level Wage Bargaining in France", CREST, Miméo.
- FOURCADE M. [2009], *Economists and Societies: Discipline and Profession in the United-States, Britain and France, 1890s to 1990s*, Princeton, Princeton University Press.
- FOURCADE M., OLLION E., ALGAN Y. [2015], "The Superiority of Economists", *Journal of Economic Perspectives*, 29(1), Winter, p.89-114.
- FOURÇANS A. [1980], "L'impact du SMIC sur le chômage : les leçons de l'expérience", *Revue d'Economie Politique*, 90(6), Winter, p.881-893.
- FREEMAN R.B. [1989], *Labor Markets in Action. Essays in Empirical Economics*, Cambridge (MA), Harvard University Press.
- FRIEDMAN M. [1953], *Essays in Positive Economics*, Chicago, Chicago University Press.

- GAUTIE J. [2007], « L'économie à ses frontières (psychologie, sociologie) », *Revue économique*, 58(4), p.927-939.
- GAUTIE J. [2009], "France: Towards the End of the Active Minimum Wage Policy?" in Daniel Vaughan-Whitehead (ed.), *The Minimum Wage Revisited in the Enlarged EU*, Cheltenham, Edward Elgar.
- GAZIER A. [1950], «Le retour aux conventions collectives », *Revue économique*, 1(2), p.157-167.
- GEMAEHLING P. [1910], *Travailleurs au rabais. La lutte syndicale contre les sous-concurrences ouvrières*, Paris, Bloud.
- GRAMLICH E.M. [1976], "Impact of Minimum Wages on Other Wages, Employment and Family Incomes", *Brooking Papers on Economic Activity*, 2, p.409-461.
- GROSSMAN J. [1978]. "Fair Labor Standards Act of 1938: Maximum Struggle for a Minimum Wage" *Monthly Labor Review*, 101(6), p.22-30.
- HAMBERG D. [1949], "Minimum Wages and the level of Employment", *Southern Economic Journal*, 15(3), January, p.321-336.
- HAMMERMESH D.S. [1995], "What a Wonderful World This Would Be. Comments. Review Symposium on *Myth and Measurement, the New Economics of the Minimum Wage*", *Industrial and Labor Relations Review*, vol.48, n°4, July, pp.835-838
- HIRSCH B.T., KAUFMAN B.E. et ZELENSKA T. [2015], "Minimum Wage channels of adjustment", *Industrial Relations*, 54(2) (April), p.199-239.
- HOLCOMBE A.N. [1912] « The legal Minimum Wage in the United States », *American Economic Review*, 2(1), March, p.21-37.
- KANTOR H.S. [1958], "Two Decades of the Fair Labor Standards Act", *Monthly Labor Review*, Vol.81, October, p.1097-1106.
- KAUFMAN B. E [2009], « Promoting Labour Market Efficiency and Fairness through a Legal Minimum Wage: TheWebbs and the Social Cost of Labour », *British Journal of Industrial Relations*, 47(2), p.306-326.
- KAUFMAN B. E [2010a], "Chicago and the Development of the Twentieth-Century Labor Economics", in Emmett R.B. (ed.) : *The Elgar Companion to the Chicago School of Economics*, Cheltenham, Edward Elgar, p.128-151.
- KAUFMAN B. E [2010b], "Institutional Economics and the Minimum Wage: Broadening the Theoretical and Policy Debate", *Industrial and Labor Relations Review*, 63(3), April, p.427-453.
- KENNAN J. [1995], "The Elusive Effects of Minimum Wages", *Journal of Economic Literature*, 33(4), December, p.1950-1965.
- LE ROSSIGNOL J.E., (1917) « Some Phases of the Minimum Wage Question », *American Economic Review*, 7(1), March Supplement, (papers and proceedings of the AEA), p.251-274.
- LEAMER E., [1983], "Let's Take the Con Out of Econometrics." *American Economic Review*, 73(1), March, p.31-43.
- LEES SMITH D.W. [1907], "Economic Theory and the Proposals for a Legal Minimum Wage", *Economic Journal*, vol.17, n°68, (December), p.504-512.

- LEIBENSTEIN H. [1957], "The Theory of Unemployment in Backward Economies", *Journal of Political Economy*, 65(2), April, p.91-103.
- LEIBENSTEIN H. [1966], "Allocative vs. X-inefficiency", *American Economic Review*, 56(3), June, p.392-415.
- LEIBENSTEIN H. [1978], "The X-inefficiency Xists: Reply to an Xorcist", *American Economic Review*, 68(1), March, p.203-211.
- LEONARD T.C. [2000], "The Very Idea of Applying Economics: The Modern Minimum-Wage Controversy and Its Antecedents", *History of Political Economy*, 32(5), p.117-144.
- LEONARD T.C. [2003a], "'More Merciful and Not Less Effective': Eugenics and American Economics in the Progressive Era", *History of Political Economy*, 35(4), p. 687-712.
- LEONARD T.C. [2003b], « "A Certain Rude Honesty", John Bates Clark as a Pioneering Neoclassical Economist", *History of Political Economy*, 35(3), p.521-558.
- LEROY J. [1909], "La question du minimum de salaire dans l'industrie à domicile (en Allemagne)", *Revue d'Economie Politique*, vol.23, p.806-814.
- LESTER R.A. [1946a], "Shortcomings of Marginal Analysis for Wage-Employment Problems", *American Economic Review*, 36(1), March, p.63-82.
- LESTER R.A. [1946b], "Wage Diversity and its Theoretical Implications", *Review of Economics and Statistics*, 28(3), August, p.152-159.
- LESTER R.A. [1947], "Marginalism, Minimum Wages and the Labor Markets", *American Economic Review*, 37(1), March, p.135-148.
- LESTER R.A. [1960], "Employment Effects of Minimum Wages", *Industrial and Labor Relations Review*, 13(2), (Jan.), p. 254-264.
- LESTER R.A. [1994], "Wage Differentials and Minimum Wage Effects", in Kerr C., Staudohar P.D. (eds), *Labor Economics and Industrial Relations*, Cambridge (MA), Harvard University Press, p.189-203.
- LEVIN-WALDMAN O.M. [2000], "The Rhetorical Evolution of the Minimum Wage", *Rhetoric & Public Affairs*, 3(2), Summer, p.131-153.
- LUCAS A.F. [1924], « A Recommendatory Minimum Wage Law: The First Decade of the Massachusetts Experiment", *American Economic Review*, 14(1), March, p.39-51.
- MACMILLAN J.W. [1924], «Minimum Wage Administration", *American Economic Review*, 18(2), June, p.248-251.
- MACESICH G. et STEWART JR C.T. [1960], "Recent Department of Labor Studies of Minimum Wage Effects", *Southern Economic Journal*, 26(4), April, p.281-290.
- MACHIN S. et MANNING A. [1994], "The Effects of Minimum Wage on Wage Dispersion and Employment: Evidence from the U.K Wage Councils", *Industrial and Labor Relations Review*, vol.47, p.319-329.
- MACHLUP F. [1946], "Marginal Analysis end Empirical Research", *American Economic Review*, 36(4), September, p.519-554.
- MACHLUP F. [1947], "Rejoinder to an Antimarginalist", *American Economic Review*, 37(1), March, p.148-154.
- MACHLUP F. [1967], "Theories of the Firm: Marginalist, Behavioral, Managerial", *American Economic Review*, 57(1), March, p.1-33.

- MANNING A. [1994], "Labour markets with company wage policies.", *Discussion Paper n° 214*, Center for Economic Performance, London School of Economics and Political Science, London, UK.
- MANNING A. [2003], *Monopsony in Motion: Imperfect Competition in Labor Markets*, Princeton, Princeton University Press.
- MARSHALL A. [1897], "The Old Generation of Economists and the New", *Quarterly Journal of Economics*, 11(2) Jan., p. 115-135.
- MCCLOSKEY D. [1983], "The Rhetoric of Economics", *Journal of Economic Literature*, 21(2), June, p.481-517.
- METCALF D. [2007], "Why has the British National Minimum Wage had Little or no Impact on Employment?", *Discussion Paper n° 781*, Center for Economic Performance, London School of Economics and Political Science, London, UK.
- MILLIS H.A. [1914] "Some Aspects of the Minimum Wage", *Journal of Political Economy*, 22(2), (February), p.132-155.
- NEUMARK D. [2015], "Why market forces will overwhelm a higher minimum wage", *Los Angeles Times*, Op-Ed, 9 mai 2015.
- NEUMARK D. et WASCHER M. [1992], "Employment Effects of Minimum and Subminimum Wages: Panel Data on State Minimum Wage", *Industrial and Labor Relations Review*, 46(1), (Oct.), p. 55-81.
- NEUMARK D. et WASCHER M. [1995], ""The Effects of New Jersey's Minimum Wage Increase on Fast-Food Employment: A Re-Evaluation Using Payroll Records." Unpublished manuscript, Michigan State University.
- NEUMARK D. et WASCHER M. [2000], "Minimum Wages and Employment: A Case Study of the Fast-Food Industry in New Jersey and Pennsylvania: Comment.", *American Economic Review*, 90(5), December, p. 362-396.
- NEUMARK D. et WASCHER M. [2004], "Labor Market Institutions, and Youth Employment: A Cross-National Analysis ", *Industrial and Labor Relations Review*, 57(2), Jan., p. 223-248.
- NEUMARK D. et WASCHER M. [2008], *Minimum Wages*, Cambridge (MA), The MIT Press.
- NEUMARK D., SALAS J.M.I. et WASCHER M. [2013], "Revisiting the Minimum Wage-Employment Debate: Throwing Out the Baby with the Bathwater?", *IZA Discussion Paper*, n° 7166, January.
- NORDLUND W.J. [1997], *The Quest for a Living Wage. The History of the Federal Minimum Wage Program*, Westport (CO), Greenwood Press.
- OBENAEUR M.L. et NIENBURG B. [1915], "Effect of Minimum-Wage Determinations in Oregon". *Bulletin of the United States Bureau of Labor Statistics*, n° 176. Washington DC.
- OSTERMAN P. [1995], "Comments. Review Symposium on *Myth and Measurement, the New Economics of the Minimum Wage*", *Industrial and Labor Relations Review*, 48(4), July, p.839-842
- PEGARD P. [1911], "Salaires de famine", *Revue d'Economie Politique*, vol.25, p.477-492.
- PETERSON J. M. [1957], "Employment Effects of Minimum Wages 1930-50", *Journal of Political Economy*, 65(5), October, p.412-430.

- PETERSON J.M. et STEWART JR C.T. [1969], *Employment Effects of Minimum Wage Rates*, Washington D.C., American Enterprise Institute.
- PIGOU A.C. [1922], « Trade Boards and the Cave Committee », *Economic Journal*, vol.32, n°127, (Sept.), p.315-324.
- POTTER B. [1893], « Comment en finir avec le sweating-system », *Revue d'Economie Politique*, vol.6, p.963-974.
- PRASCH R.E. [1999], "Retrospect: American Economists in the Progressive Area on the Minimum Wage", *Journal of Economic Perspectives*, 13(2), (Spring), p. 221-230.
- PRASCH R.E. [2005], "The Social Cost of Labor", *Journal of Economic Issues*, 39(2), June, p.439-445.
- PRASCH R.E. [2007], "Professor Lester and the Neoclassicals: the "Marginalist controversy and the Postwar Academic Debate over Minimum Wage Legislation, 1945-1950", *Journal of Economic Issues*, 41(3), September, p.809-825.
- RAYNAUD B. [1913], *Vers le Salaire Minimum. Etude d'Economie et de Législation Industrielles*, Paris, Librairie de la société du Recueil Sirey.
- REICH M. [2010], "Minimum Wages in the United States: Politics, Economics and Econometrics", in Brown C., Eichengreen B. et Reich M. (eds.) : *Labor in the Era of Globalization*, Cambridge, Cambridge University Press, p.354-374.
- RICHARDSON J.H. [1927], *A Study on the Minimum Wage*, Londres, George Allen & Unwin.
- ROBINSON J. [1933], *The Economics of Imperfect Competition*, Londres, Macmillan.
- ROSA J-J. [1981], "The Effects of Minimum Wage Regulation in France", in ROTTENBERG S. (ed.) [1981], p.357-376.
- ROTTENBERG S. (ed.) [1981], *The Economics of Legal Minimum Wages*, Washington et Londres, American Enterprise Institute.
- RUTHERFORD M. [1997], "American Institutionalism and the History of Economics", *Journal of the History of Economic Thought*, 19, Fall, p.178-195.
- RUTHERFORD M. [2010], "Chicago Economics and Institutionalism", in Emmett R.B. (ed.) : *The Elgar Companion to the Chicago School of Economics*, Cheltenham : Edward Elgar, p.25-39.
- SCHMITT J. [2013], *Why does the Minimum Wage Have No Discernable Effect on Employment*, Center for Economic and Policy Research, February.
- SCHOENHOF J. [1892], *The Economy of High Wages. An Inquiry Into the Cause of High Wages and their Effect on Methods and Cost of Production*, New York, G.P Putnam's Sons.
- SEAGER J. [1913], "The Minimum Wage as Part of a Program for Social Reform", *Annals of the Academy of Political and Social Science*, vol.48, July, p.3-12.
- STAPLEFORD T.A. [2008], "Defining a "Living Wage" in America: Transformations in Union Wage Theories, 1870-1930", *Labor History*, 49(1), February, p.1-22.
- STIGLER G.J. [1946], "The Economics of Minimum Wage Legislation", *American Economic Review*, 36(3), June, p.358-365.
- STIGLER G.J. [1947], "Professor Lester and the Marginalists", *American Economic Review*, 37(1), March, p.154-157.

- STIGLER G.J. [1976a], "The Xistence of X-inefficiency", *American Economic Review*, 66(1), March, p.213-216.
- STIGLER G.J. [1976b], "Do Economists Matter?", *Southern Economic Journal*, 42(3), January, p.347-354.
- SUFRIN S.C. [1940], "The Effects of Minim Wages", *American Economic Review*, 30(3), September, p.576-578.
- TAUSSIG F.W. [1916], "Minimum Wages for Women, *Quarterly Journal of Economics*, 30(3), May, p.411-442.
- TAYLOR J. et SELGIN G. [1999], "By Our Bootstraps: Origins And Effects of the High-Wage Doctrine and the Minimum Wage", *Journal of Labor Research*, 20(4), Fall, p.447-462.
- VERNIERES M. [2014], «L'émergence en France de l'économie du travail et de l'emploi», Communication aux XXIVèmes Journées de l'Association d'Economie Sociale, Grenoble.
- VILLEY E. [1887], *La Question des Salaires*, Paris, Larose & Forcel.
- WALTMAN J.L. [2008], *Minimum Wage Policy in Great Britain and the United States*, New York, Agora Publishing.
- WEBB B. et WEBB S. [1897], *Industrial Democracy*, 20(4), Longmans, Green and Co.
- WEBB S. [1912], "The Economic Theory of a Legal Minimum Wage", *Journal of Political Economy*, 20(10), December, p.973-998.
- WEBER H. [1986], *Le parti des patrons, Le CNPF (1946-1986)*, Paris, Le Seuil.
- WELCH F. [1974], "Minimum Wage Legislation in the United States", *Economic Inquiry*, 12(3), September, p. 285-318.
- WELCH F. [1995], "Comments. Review Symposium on *Myth and Measurement, the New Economics of the Minimum Wage*", *Industrial and Labor Relations Review*, 48(4), July, p.842-848.
- WELLINGTON A.J. [1991], "Effects of the Minimum Wage on the Employment Status of Youths: An Update", *Journal of Human Resources*, 26(1), Winter, p. 27-46.
- WEST E.J. et MCKEE M. [1980], "Monopsony and "Shock" Arguments for Minimum Wages", *Southern Economic Journal*, 46(3), January, p.883-891.
- Zell S.P. [1978], "The Minimum Wage and Youth Unemployment", *Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review*, January, p.3-16.